

С Николаем Григорьевичем мы беседуем в его кабинете, который больше напоминает центр управления космическими полетами, чем привычный офис. Это сходство подчеркивается и количеством средств связи на рабочем столе и двумя рядами круглых часов на стене, показывающих точное время от Хабаровска и Якутска до Берлина - везде, где имеются деловые интересы Гортехмаша - основного поставщика экскаваторного оборудования и запчастей для горно-добывающей промышленности Сибири и Дальнего Востока. А это более сотни постоянных партнеров в стране, в ближнем и дальнем зарубежье.

- Каковы ваши общие впечатления, Николай Григорьевич, после поездки в Москву и получения такой престижной награды?

- Конечно, это всегда приятно, когда ваши дела и определенные достижения не остаются незамеченными, особенно на таком высоком уровне. Для нас эта награда важна вдвойне, потому что как бы достойно завершает важный этап в жизни коллектива: в июле нынешнего года Гортехмашу исполнится десять лет. По нынешним, плотно спрессованным годам это уже время зрелости, время подведения первых итогов.

В Москве нам довелось услышать немало хороших слов в свой адрес, и мы были рады не только за то, что достойно представляем наш замечательный край, но и за то, что, наконец-то, в российском обществе, в его руководстве происходит все более глубокое осознание важности развития малого и среднего бизнеса как базы для подъема всей экономики страны.

В качестве примера могу привести Гортехмаш: по существующей классификации мы относимся к малым предприятиям - до ста работников, но по объему товарооборота не уступим вполне серьезным фирмам - более трети миллиарда рублей в год.

- Цифры красноречивы, и раз уж вы начали тему подведения итогов, то имеет смысл вспомнить, как все начиналось, как вы пришли к идее создания такого предприятия.

- В жизни человека вообще ничего не бывает случайного. Родом я из города Славянска, что в Донбассе, где издавна пользовались уважением профессии, связанные с горным делом. Закончил Краматорский индустриальный институт. Практику проходил здесь же, на НКМЗ - Новокраматорском механическом заводе, который, кроме всего прочего, выпускал и горно-добывающее оборудование. Поэтому, когда случается видеть на сибирских и дальневосточных разрезах выпущенные в те годы краматорские шагающие экскаваторы (к слову сказать, до сих пор очень надежные машины), то всегда испытываю к ним почти родственные чувства, ведь в них есть и частичка моего труда.

В институте увлекся научной работой, изобретательством. Это очень пригодилось позже, когда после окончания вуза в 1985-м приехал по комсомольской путевке на Крастьямаш и стал работать в инженерной службе молодого завода. Потом, как положено, отслужил в армии, и вернулся в сибирский го-

род на ту же должность. Однако сразу стало ясно, что попал будто в другой мир: в экономике, политике происходили необратимые и не всегда понятные изменения. Чтобы разобраться в этом, использовал любую возможность: поступил на курсы переподготовки, экономического образования, где такие же, как я, достаточно взрослые мужики, «примеривали» на себя новые идеи академиков Аганбегяна, Абалкина, за-

щий экскаватор «Харнишфегер». Сложность была в том, что траки, а речь шла о них, для иностранной машины были как минимум вдвое больше, чем у любой нашей, плюс своеобразная форма и сложный материал: марганцовистое литье, так называемая сталь Гартфильда. Вот тут-то и пригодились знания, полученные в студенческом научном обществе. Сами разработали технологию изготовления запчастей, лично кон-

Бизнес-элита

ЗОЛОТОЙ ОЛИМП ГОРТЕХМАША

В недавние дни, 29-30 марта, в Храме Христа Спасителя и Большом зале Государственного Кремлевского Дворца, где проходила 11-я торжественная церемония вручения премии «Российский Национальный Олимп», чаще других звучало слово «самый». Действительно, среди собравшихся поприветствовать нынешних номинантов на главную всероссийскую общественную награду было немало самых известных, заслуженных и уважаемых людей страны, многие из которых также удостоены этой почетной и престижной премии.

Эта награда была учреждена для поощрения и общественного признания как выдающихся личностей России, так и наиболее ярких предприятий, организаций и учреждений. Поэтому особенно приятно было то, что среди удостоенных высокой награды, причем в такой непростой номинации, как «выдающиеся предприятия среднего и малого бизнеса», были и красноярцы - ЗАО «Гортехмаш». Коллективу «ГТМ» была вручена статуэтка «Золотой Олимп», а его генеральный директор Н. Г. Артеменко удостоился персонального знака «За честь и доблесть».



надных экономистов, потом начался мучительный процесс переоценки ценностей, внутренней перестройки. А в 1992-м, когда предприятие начало распадаться на отдельные самостоятельные структуры, перешел в сбытовую службу Крастьямаша и получил через множество «шишек» первый опыт применения этих идей на практике.

Те бесценные знания и опыт как раз и стали начальным капиталом для создания Гортехмаша. Понять, как трудно было на первых порах тогда, в 1995-м, может только тот, кто прошел через что-то подобное. Помогли и братство крастьямашевцев, которых где только ни встретишь: и в крае, и вообще в Сибири, а также дружеские связи с единомышленниками из «первой волны» с «Уралмаша», «Ижорских заводов», других машиностроительных гигантов, с которыми познакомился на экономических курсах.

Ведь мы не делали ставку на биржевые спекуляции, наглую

тролировали ход производственного процесса. Если бы горняки пошли тогда обычным путем - через предприятие-изготовитель, то дело бы растянулось на несколько месяцев, обошлось бы раза в три дороже, и то при условии предоплаты, а на нее-то как раз у разреза денег и не было. Мы же им дали даже отсрочку. На таких же партнерских и одновременно дружеских отношениях мы стали налаживать взаимопонимание с нашими заказчиками.

- Короче говоря, вы с самого начала сделали ставку на один из главных постулатов западной экономики - взаимосвязь между выгодой и имиджем: чтобы было «приспирити», нужно сделать «наблистити».

- Можно сказать и так. Мы пришли на «дикий» рынок середины 90-х с самым дефицитным товаром - стабильностью и стопроцентной надежностью в делах. Добиться этого было очень трудно, но мы отдавали себе отчет в том, что репутация в кругах промышленников и предпринимателей, прежде всего, категория экономическая. Сначала вы работаете на имидж, потом имидж работает на вас.

И еще мы хорошо понимали тогда, что здоровые силы в производстве, промышленности никуда не исчезали, а отошли на задний план, вытесненные разного рода горлопанями, мастерами «большого хапка». Однако стране по-прежнему нужны были уголь и руда, а значит, запчасти для действующей техники и новое оборудование.

Вот тут-то начались нестыковки, рожденные новыми условиями хозяйствования, полезли наружу противоречия, которые прежде гасились волевыми решениями и усилиями различных служб материально-технического обеспечения.

Не буду подробно рассказы-

вать о проблемах того времени: многие хозяйственники по полной хлебнули из той горькой чаши. Все помнят и хронические неплатажи и почти полное отсутствие у предприятий оборотных средств. В горно-добывающей отрасли, в силу ее специфики, эти проблемы были еще острее. Если ужать их до изначальной сути, то в «сухом остатке» мы увидим, с одной стороны, желание производителя техники получить деньги за заказ

как можно раньше, а также привязать к себе потребителя, чтобы диктовать ему условия работы и цены; с другой - стремление потребителя не замораживать деньги в предоплате (некоторые узлы экскаваторов изготавливаются почти год), а перечислять их по факту поставки или, еще лучше, с отсрочкой и вариантами по ценам и срокам получения запчастей.

Понятное дело, это сплошь и рядом приводило к тупиковым ситуациям. Поэтому рождение нашей фирмы - конкретный ответ на вызов времени, ведь мы брались развязать эти кажущиеся неразрешимыми узлы.

- И что, вам это удавалось?

- Да, мы быстро научились решать самые сложные проблемы наших партнеров, причем, в кратчайшие сроки и за минимальную цену. Последнее особенно важно: это как раз подтверждало, что мы пришли на рынок всерьез и надолго, укрепляло репутацию. Нашими главными козырями были высокий профессионализм и энергичность сотрудников, способных решать самые невероятные задачи.

Откровенно говоря, простых задач у нас тогда и не было. Техника, работающая сегодня в горно-добывающей отрасли, в большинстве своем, выпущена в советские времена. Из-за большого износа многие машины работают на грани своих возможностей, поэтому четко налаженная система оперативной доставки запчастей для большинства горняцких коллективов вопрос и благополучия и, бывало, вообще существования. Не без гордости подчеркну, что не раз случалось, мы приходили к нашим партнерам в самые критические моменты, и наша помощь становилась для них «спасательным кругом».

Приведу один пример. Есть у нас партнер в Якутии - горно-обогатительный комбинат «Айхальский», входящий в состав «Алроса» и расположенный неподалеку от полюса холода северного полушария Оймякона.

Как теперь у нас сейчас принято, с самого начала сотрудничества мы провели мониторинг поведения техники в этих экстремальных условиях: определили наиболее уязвимые детали и узлы машин, проанализировали все сезонные отказы техники. На основе полученных данных создали склад запчастей для работающих здесь экскаваторов.

Но всего не предусмотреть, особенно, капризов арктической природы. Так, на карьере «Юбилейный» в лютую стужу не выдержала очередная вал-шестерня редуктора поворота ЭКГ-12,5, а имевшийся на складе запас разошелся слишком быстро. По экскаваторным меркам деталь небольшая - всего 37 кг весом, поэтому снаряжать специальный транспорт слишком накладно. Помогли наработанные среди авиаторов связи, доставили оказией нужную деталь всего за трое суток.

Мы сумели своими делами убедить наших партнеров, что для Гортехмаша практически нет нерешаемых задач, и такое доверие многого стоит.

- Николай Григорьевич, это, видимо, не единственная выгода потребителей от сотрудничества с Гортехмашем?

- Разумеется. Назову еще несколько. При проведении срочных ремонтов мы поставляем продукцию до ее оплаты, принимая коммерческий риск на себя, но зато уменьшая простои у потребителя, для постоянных деловых партнеров, вообще, предусмотрена отсрочка оплаты до двух и более месяцев. Благодаря нашим складам, расположенным вблизи основных предприятий-заказчиков, они всегда имеют «под боком» нужные запчасти, не «замораживая» собственный оборотный капитал.

Долгое сотрудничество позволяет нам знать действующую технику подчас лучше, чем ее хозяева. Помогает в этом регулярно пополняемая база данных обо всех, в том числе самых мелких поломках, диагностика техники и оборудования, которую проводят наши специалисты на местах с помощью приборов неразрушающего контроля.

- Период, когда многое делалось «от нужды» уходит в прошлое. Какие планы у вас на будущее?

- В ближайшее время окончания «этого периода», к сожалению, ожидать не приходится. Однако в ближайшее время ситуация в горно-добывающей отрасли страны может измениться весьма радикально. Президент В.В.Путин не раз уже высказывался о приоритетном развитии угольной промышленности. По мнению авторитетных специалистов, решение поставленных им задач потребует уже к 2020 году удвоения производственных мощностей. Главную ставку предполагается сделать на добычу открытым способом месторождений Кузбасса и КАТЭКа.

Поставленные задачи грандиозны. Поэтому, я думаю, старые, порядком поизносившиеся экскаваторы еще рано списывать в утиль. Сегодня речь должна идти не «о поддержании жизни в угасающем организме», а о полноценной реконструкции и модернизации большинства машин.

Такие разработки у Гортехмаша имеются, и мы их сегодня предлагаем нашим партнерам. К слову сказать, подобная кардинальная переделка окупается за полтора-два года.

Владимир ВАСИЛЬЕВ

