

МАШИНОСТРОЕНИЕ

От мастерской до завода

Денис Миночкин, руководитель ЗАО «Пермский завод грузовой техники», рассказал «bc» о путях становления бизнеса, пользе экономического кризиса и проблемах поиска молодых специалистов.



Текст: Сергей Афиногенов

– Денис Викторович, ваше предприятие – не новичок в отрасли. Как развивался ваш бизнес?

За пятнадцать лет в компании были и трудные времена, и относительно спокойные. Когда мы начинали, никто не думал, что это превратится в крупное производство. Не предполагали, что появятся собственные уникальные технические разработки. В 1998 году у нас было предприятие, которое занималось ремонтом и переоборудованием грузовых автомобилей. У нескольких клиентов, представителей лесной промышленности, появилась потребность в специализированной технике. На предприятии тогда еще никакого конструкторского бюро не было, поэтому изучали аналоги, пытались скопировать и доработать их. Чуть позже появился большой рынок лома металлов, которому тоже потребовались специальные решения. Мы начали создавать технику, которая была бы наиболее оптимальна для заказчиков.

Со временем осознали необходимость в собственных разработках. Был сформирован конструкторский отдел. Позже с нашими уникальными решениями вышли и на другие рынки. Финансовый коллапс 2008 года в некотором смысле оказал позитивное влияние на предприятие: появились новые подходы в бизнесе, уникальные технологические и управленческие решения. За счет этого смогли добиться значительного скачка. Кризис дал старт: голова стала думать лучше.

Сейчас есть реальная цель, к которой идет предприятие, и реальные достигнутые результаты. Мы обладаем терпением и настойчивостью, необходимыми для того, чтобы развиваться дальше.

– Помимо лесной отрасли из каких сфер экономики ваши заказчики? Специфика нашей страны в том, что нет стабильности ни на одном рынке. Для того чтобы предприятие не кидало из стороны в сторону, наше производство диверсифицировано. Мы всегда хотели, чтобы велась системная работа, была регулярность заказов, поэтому работаем в разных сферах промышленности: лесной отрасли, ломозаготовительной, строительной, энергетической, нефтяной. За счет этого выживаем в условиях очень жесткой конкуренции и нестабильности.

– Каков объем производства на заводе? Сейчас предприятие выпускает порядка 35-50 различных единиц техники в месяц. У нас специфичный бизнес, нельзя сделать какое-то отдельное решение, а после штамповать одно и то же. Каждый месяц появляются какие-то новые разработки, новые продукты, или проходит корректировка существующих проектов.

– Какие компании являются вашими основными заказчиками? В каждом из направлений нашей работы есть постоянные клиенты. Например, «Соликамскбумпром», «Мекран», – покупают лесозаготовительную технику. Магнитогорский металлургический комбинат и крупный металлургический холдинг «Мета» – ломозаготовительную. Плотно работаем с энергетиками: МРСК и ФСК. Один из давних партнеров – компания «Башнефть». Серьезный объем заказов приносит небольшие организации, которые берут по одной-две машины. Иногда с ними работать даже интересней, чем с крупными клиентами.

– Какие системные проблемы существуют в вашей отрасли?

Есть большая проблема с подбором кадров. Многие средние учебные заведения готовят специалистов «для галочки». Уровень выпускников очень низкий. В крае инженерного персонала практически не существует. Собираем, выращиваем своих специалистов. Та же ситуация с подготовкой среднего руководящего состава: мастеров, начальников цехов, конструкторов.

Вся машиностроительная отрасль испытывает большие затруднения с поиском молодых специалистов. Если сейчас государство не обратит внимание на плачевное состояние среднего образования, то у тех, кто занимается производством, опустятся руки. Техника по большей части у нас импортная. А дальше будет только хуже.

Месяц назад проходила конференция в Торгово-промышленной палате по этому вопросу. Было принято решение выходить на учебные заведения, заключать с ними договоры, чтобы готовили нужных конкретных предприятиям специалистов.



ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Компания «Эрготек» – постоянный участник рейтинга ТОП-300!

Беседовал Кирилл Петров

Как давно компания присутствует на рынке?

– Наша компания была основана в 1995 году. Но производством химических продуктов мы занялись только в 1998 году, когда стали выпускать первые парафиновые композиции для древесноплитной промышленности. Как раз в то время крупнейшие иностранные лесоперерабатывающие концерны пришли в Россию и стали открывать здесь свои современные древесноплитные заводы, для которых и понадобились наши парафиновые составы.

Кто является основными потребителями вашей продукции?

– Сейчас мы уже выпускаем достаточно большое количество химических продуктов. Так сказать, малотоннажную химию. Это и десятки видов промышленных клеев, парафино-восковые составы, различные эмульсии и дисперсии, гидрофобный наполнитель для оптоволоконных кабелей и прочее. Пожалуй, могу смело сказать, что наши продукты используются практически во всех отраслях промышленности. А по некоторым видам продукции мы являемся даже единственным производителем на территории России.

Какие задачи сегодня стоят перед предприятием?

– Развитие. Мы хотим удвоить свои финансовые результаты и выйти на первые места в следующем году в нашем рейтинге ТОП-300. Может быть, это и амбициозные цели, но не фантастические же. А если серьезно, то мы поставили перед собой цель запустить в производство как минимум четыре новых вида продуктов каждый год. Так мы закладываем в наше предприятие постоянное поступательное развитие.

В чем особенности производства предприятия, может быть, какие-то конкурентные преимущества?

– Думаю, главная особенность и опять же преимущество – это динамичность. Временной цикл от разработки до внедрения в производство у нас минимален. У нас нет длительных согласований и рассматриваний. Мы постоянно отслеживаем



Исполнительный директор компании «Эрготек» Прибылев Даниил

последние тренды в нашей области. Каждый год ездим на химические выставки в Юго-Восточную Азию – все новинки сейчас в первую очередь презентуются там. Очень плотно там работаем с поставщиками сырья. К сожалению, должен сказать, что в основном сырье для нашего производства мы приобретаем за границей. В этом действии глобализации. Как только находим что-то новенькое, стараемся сразу применять это в своем производстве.

Также нашим клиентам нравится, что фактически мы выпускаем продукцию под их нужды, особенности их оборудования и пожелания. Это одна из наших ключевых функций – клиентоориентированность. То, что никогда не будут делать крупные иностранные производители, да и наши тоже.

Инновации используются только в производстве или в менеджменте тоже?

– Прогресс неумолим. Вся жизнь сейчас – инновации. У нас нет какой-либо вертикали власти или диктатуры управления. Громоздкие иерархические системы, отделы и должностные инструкции остаются в прошлом. Жесткий менеджмент – это не про нас. Сегодня такая компания, как наша, должна быть мобильной и гибкой. Стараемся развивать и прививать сотрудникам корпоративную культуру открытости и творчества. Только так можно открыть потенциал каждого работника, чтобы он смог совершить что-то выдающееся, превратить его повседневные занятия в интересную креативную работу!

ЭРГОТЕК