

ГК «Промресурс»: наши заказчики – вся промышленность России!

Группа компаний «ПРОМРЕСУРС», расположенная в городе Долгопрудном Московской области, является одной из бурно развивающихся холдинговых структур — ежегодный рост товарооборота составляет около 30%. Даже в нынешнее кризисное время коллектив сумел расширить спектр предоставляемых услуг для клиентов и открыть новые направления деятельности. | Алексей Аносов

ГК «Промресурс» была создана в 1995 году. Она стала удачным примером национально ориентированной бизнес-структуры. Именно такие предприятия должны сформировать становой хребет российской экономики, выдвинуть Россию в число мировых технологических лидеров.

Руководителем компании от истоков ее создания и по сегодняшний день является генеральный директор ГК «ПРОМРЕСУРС» **Виталий Балакирев**. Ему и адресовал свои вопросы корреспондент «Губернского делового журнала».

– **Виталий Владимирович, расскажите нашим читателям, как вы пришли в бизнес? С чего начинали?**

– Вы наверняка помните один из распроданных сюжетов советских фильмов.



На заводе горит квартальный или годовой план, потому что смежники вовремя не поставили комплектующие. И вот с завода отправляют в Москву, в министерство, всемогущего человека – снабженца, «выбивать» недостающие детали. Так что система «главнабов», «спецнабов», «госснабов» и тогда работала плохо. А с распадом СССР и плановой экономики совсем перестала работать. Давайте возьмем, например, знаменитый Волжский автозавод, который производит всем известные «Жигули». Ведь это, в первую очередь, сборочное предприятие – некоторые узлы производят на месте, но большинство везут со всей страны. И так почти на каждом предприятии. Нет комплектующих – нет автомобилей, самолетов, металла... Нефти и газа, кстати, тоже нет – без укомплектованных буровых, насосных и многих других элементов ни нефть, ни газ из-под земли не достанешь и потребителям не доставишь. Конечно, многие предприятия как-то выкручивались. Но это было очень сложно, рискованно и экономически невыгодно. Вот эту-то проблему мы и попытались решить.

Так начиналась история нашего предприятия. Мы сразу же столкнулись с проблемой – у предприятий не было денег, чтобы приобрести даже самое необходимое для нормальной деятельности. Внедрили систему взаимозачетов, бартера. К концу 90-х годов прошлого века уже выстроили базу, опробовали на деле основные принципы нашей работы и постепенно перешли на денежные, то есть нормальные рыночные отношения. К началу 2000 года мы вышли на те отношения, которые существуют и сейчас.

Виталий Владимирович Балакирев, генеральный директор ГК «ПРОМРЕСУРС», родился 17 марта 1972 года в Московской области. Имеет высшее образование, окончил Государственный университет управления.

С 1994 года занимается коммерческой деятельностью. В настоящее время возглавляет холдинг «ПРОМРЕСУРС», является соучредителем автономной некоммерческой организации «Центр развития образовательной кооперации».

Виталий Балакирев уделяет много внимания общественной и политической деятельности. В 2004 году являлся председателем комиссии по экономике ООП при губернаторе Московской области, участвовал в разработке целевой программы поддержки и развития малого предпринимательства Московской области на 2004—2007 годы. В настоящее время Виталий Владимирович — член совета по малому и среднему предпринимательству при главе города Долгопрудный.

В октябре 2009 года вместе с главой города Долгопрудный Олегом Троицким участвовал в XII конференции московского областного регионального отделения Всероссийской политической партии «Единая Россия».

В свободное время увлекается парашютным спортом.

– То есть у вас все получилось?

– Надеюсь, что да. Основной вид нашей деятельности – поставка асбестотехнических и резинотехнических изделий. Они широко применяются во всех стратегических отраслях промышленности России: нефтяной, газовой, машиностроительной, металлургической, химической, энергетике и так далее.

На сегодняшний день наши заказчики – это более полутора тысяч предприятий по всей стране, в том числе такие крупные, как только что упомянутый «АвтоВАЗ», «Норильской никель», «Магнитогорский металлургический комбинат», «Газпром» и другие. Как мы говорим, все предприятия, работающие в России, – это наши заказчики.

Чтобы быть конкурентоспособным и предложить потребителю лучший продукт (на мировом уровне по цене и качеству), чтобы стратегические отрасли отечественной экономики могли достойно конкурировать на мировом рынке, они должны использовать продукцию соответствующего уровня.

– Вы взяли на себя функции прежнего Госснаба?

– Ни в коем случае. Прежние снабженческие организации решали, да и то, как мы уже говорили, не очень успешно, одну единственную задачу – обеспечить производство теми комплектующими, которые этому производству нужны. Мы работаем по-другому. Зачастую мы не просто поставщики, но и разработчики. Давайте возьмем еще один пример: сталеплавильное производство. Там специалисты знают, что для нормальной работы печи нужен шланг-патрубок с определенными характеристиками. В деталях они не разбираются – нет у них такой задачи. А мы разбираемся и находим решение, как, используя новейшие технологии, получить деталь с теми же характеристиками, но по цене в два раза дешевле и со сроком службы в три раза дольше. Мы находим предприятие, которое готово быстро перестроить производство и начать выпуск комплектующих по нашим технологиям. Иногда поиски затягиваются. Но в результате, во-первых, наш заказчик получает более дешевый, более долговечный, а значит, более выгодный товар, а во-вторых, те поставщики, которые не смогли быстро сменить технологию, остаются без заказов. Значит, вместо того, чтобы выпускать устаревшую, некачественную продукцию, они должны искать новые решения.

Результаты нашей работы легко видеть: за прошлый год, несмотря на инфляцию, мы смогли снизить цены на продукцию для наших покупателей в среднем на 25 %. Вот это, в моем понимании, и есть настоящая

рыночная экономика. Мы защищаем ведущие отечественные предприятия от сбоев в работе, помогаем им выпускать конкурентоспособную продукцию.

– Вы сотрудничаете с предприятиями многих стран?

– Это, кстати, общемировая практика. Как это выглядит на деле? Массовая продукция дешевле и ниже качеством изготавливается на наших предприятиях в Китае. Выше качеством и ценой выпускаются в России. Высококачественные и дорогие изделия, можно сказать, штучный товар, заказываются в Европе. Выбор за потребителем, исходя из соотношения цена – качество.

Бессмысленно тягаться с Китаем в массовом производстве. Мы должны искать свою нишу – то же высокотехнологичное производство. По этому пути, повторюсь, идет весь мир.

” Для ГК «ПРОМРЕСУРС» слова обновление, модернизация, инновации, движение вперед – не лозунги и призывы из газет и телевидения, а повседневная реальность, позволяющая выжить.

– И как вы идете по этому пути?

– Сейчас мы создаем в городе Долгопрудном технопарк. Хотим развивать отечественное высокотехнологичное производство. У нас скопилась уникальная информация о потребностях и проблемах всей российской промышленности. С помощью отечественных ученых будем внедрять в производство самые современные научные разработки.

Речь не идет о «чистой» науке. Наша задача – использование научных разработок для внедрения в производство. Вот конкретный пример. Есть такой механизм – транспортер. По железным роликам бежит резиновая лента. Эти железные ролики используются десятилетиями. Постепенно они изнашиваются и заменяются. Недавно к нам приезжали ученые из одного питерского института. Они могут делать такие ролики из пластика: легкие и износостойкие. Мы сразу же заинтересовались соотношением цена – качество. Выяснили: пластиковые в десять раз лучше металлических, но в

два раза дороже. Предприятия не согласны платить такую цену. Выход: пусть новые ролики будут только в пять раз лучше, но чуть дешевле. Запустим производство этих роликов.

Нам нужно новое, которого еще нигде нет. Это и есть технопарк: внедрение новых идей.

– Расскажите, пожалуйста, о Центре комплексного снабжения предприятий?

– Производственная политика компании основывается на передовых принципах управления сырьевыми и товарными потоками, оптимизацией производства, внедрением современных схем логистики. Созданный нами в Долгопрудном Центр комплексного снабжения предприятий занимается комплектованием заказов предприятий не только по всей России, но и в странах ближнего и дальнего зарубежья. Получить товар в одном месте и по заводским ценам – это очень удобно и выгодно для предприятий, потребляющих широкий ассортимент изделий промышленного назначения. Предприятия, пользующиеся услугами Центра, не имеют проблем, связанных с отсутствием необходимых изделий, отгрузочными сроками и нормами заводов-изготовителей, их территориальной разобщенностью.

– В заключение традиционный вопрос о перспективах предприятия?

– Расширяем спектр продукции. Сейчас объявили тендер на новые технологические идеи. Мы знаем потребности промышленности, запустили свои производственные мощности. Теперь приглашаем к сотрудничеству российские и иностранные компании с новыми технологиями или идеями под решение тех или иных задач.

Мы уверены, что выбрали правильный путь развития. Создана динамично развивающаяся компания, соответствующая современным понятиям об эффективной бизнес-структуре, учитывающая основные тенденции развития российского и мирового бизнеса.

Фото Жанна Ивонина

**ЗАО ГК «ПРОМРЕСУРС»
141700, Московская область,
г. Долгопрудный,
Лихачевский проезд, 33
Телефон/факс: (495) 788-55-11
www.promresurs.net**