



ՀԱՋՈՂՈՒԹՅԱՆ ԳԱՂՏՆԻՔՆ ԱԶՆԻՎ ՀԱՄԱԳՈՐԾԱԿՑՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ Է

- Ինչպես ասում են՝ «ծովը կաթիլներով է ստեղծվում», կարևորը՝ գլխամասում տեսնում են, որ Հայաստանում հանքարդյունաբերությունը մեծ ներուժ և զարգացման լուրջ միտումներ ունեցող ոլորտ է, - ասում է ընկերության կոմերցիոն



տնօրեն **Հայկ Սարսիրոյանը** և ավելացնում, որ այստեղ ծավալվելու հնարավորությունները մեծ են:

Հայաստանի հանքարդյունաբերության ոլորտում ընկերությունը մեքենամեխանիզմների վաճառք իրականացնող ամենախոշոր ներ-

Ա շխարհահռչակ Caterpillar ընկերության սարեկան օրջանառությունը ձգտում է 70 մլրդ դոլարի սահմանագծին: Եվ որքան էլ նրա հայաստանյան ներկայացուցչության մասնակցությունը դրանում, անգամ լավագույն ծավալների դեղմում, ռաժ փոքր տոկոս է կազմում, սակայն դա բոլորովին էլ չի նսեմացնում այն բազմաբեղուն աշխատանքի դերը, որ իրականացնում է «Ցեպելին Արմենիա» հայաստանյան դիլեր կազմակերպությունը:

կայացուցչությունն է: Այս առումով այն գրավել է շուկայի բավականին մեծ տոկոսը: Ճիշտ է, շինարարության հատվածում ինչպես ասում են՝ ուժերի հարաբերակցությունն այլ է, սակայն այստեղ էլ «Ցեպելին Արմենիան» լրջագույն մրցակից է և նրա մասնաբաժինը համանման կազմա-

կերպությունների հետ զուտ քանակական առումով գրեթե հավասար հարաբերակցության մեջ է:

2005 թվականից հետո Caterpillar-ը Հայաստանում ներկայացնող «Ցեպելին Արմենիան» շուկայի հետաքրքիր դինամիկա արձանագրեց:

Սկզբնական շրջանում շուկան բավականին բուռն աճում էր, քանի որ ակտիվ էին նաև նրա տեսադաշտում գտնվող հանքարդյունաբերական և շինարարական ընկերությունները: Խորհրդային տարիներին ձեռք բերված արդեն հնամաշ մեքենաները պետք էր նորով փոխարինել, վերազինել արտադրությունը:

Այդ տարիներին շինարարական և հանքարդյունաբերական բուն էր. միջազգային շուկայում մետաղների գներն անկասելի աճ էին արձանագրում: Դա տնտեսվարողներին հնարավորություն տվեց ավելի համարձակ քայլերի դիմել՝ նոր, ժամանակակից մեքենաներով իրենց մեքենա-մեխանիզմների հավաքակա-

մետաղների գների վրա: Սակայն, ի տարբերություն շինարարության, հանքարդյունաբերության ոլորտը, գների անկումից մեծ վնասներ չկրելու համար դիմեց հանքարդյունահանման ծավալների ավելացմանը: Եվ այս առումով մեքենամեխանիզմների վաճառքն այստեղ մեծ տանումներ չունեցավ:

շարունակվեցին:

«Ցեպելին Արմենիայի» կոմերցիոն տնօրեն Հայկ Մարտիրոսյանի դիտարկմամբ, վերջին 4 տարիներին շուկայում զարգացման 2 միտում էր նկատվում: Հանքարդյունաբերական այն ընկերությունները, որոնք համաչափ աշխատում էին, փորձում էին վերագինել իրենց պարկը: Դրանցից ամենահզորը Ջանգեզուրի պղնձամոլիբդենային կոմբինատն էր: Այն նաև «Ցեպելին Արմենիայի» ամենամեծ գործընկեր է: Մյուս խմբի ընկերությունները հանդես էին գալիս նոր նախագծերով, որոնք ևս պահանջում էին տեխնիկական զինվածություն: Դրանցից էին Ջոդի, Թեղուտի, Արցախում՝ Ծաղկաշենի հանքերը:

«Ցեպելին Արմենիայում» ուշուշով հետևում են իրենց ոլորտի գործունեությանը, ձգտում են հանդես գալ ոչ միայն որպես մեքենամեխանիզմներ վաճառող, այլև իսկապես համագործակից, որը շահագրգռված է ամեն մի կազմակերպության հաջողություններով: Դրա վառ ապացույցը կարող են լինել վերջին տարիներին Ծաղկաշենում գործող «Բեյզ Մեթըլս» ընկերության հետ ձևավորված լավագույն փոխհարաբերությունները: Ծաղկաշենի հանքում շահագործվում են «Ցեպելին Արմենիայի» կողմից տրամադրած Caterpillar մակնիշի 55 տոննա տարողության ութ բեռնատարներ, երկու էքսկավատոր, բուլդոզերներ և այլ տեխնիկա՝ շուրջ 9 մլն դոլարի տեխնիկա: Ի դեպ, այս հանքում մակաբացման աշխատանքները անցած նոյեմբերին են ավարտվել, և շահագործող «Բեյզ Մեթըլս» ընկերությունը արդյունահանվող հանքանյութը տեղափոխում և վերամշակում է Դրմբոնի կոմբինատում, որի արտադրական հզորությունները նախատեսված չեն եղել մեծ ծավալների համար:



«Ցեպելին Արմենիայում» ուշուշով հետևում են իրենց ոլորտի գործունեությանը, ձգտում են հանդես գալ ոչ միայն որպես մեքենամեխանիզմներ վաճառող, այլև իսկապես համագործակից, որը շահագրգռված է ամեն մի կազմակերպության հաջողություններով:

յանները թարմացնելու, առավել հզոր ու դիմացկուն մեքենաներ ձեռք բերելու համար:

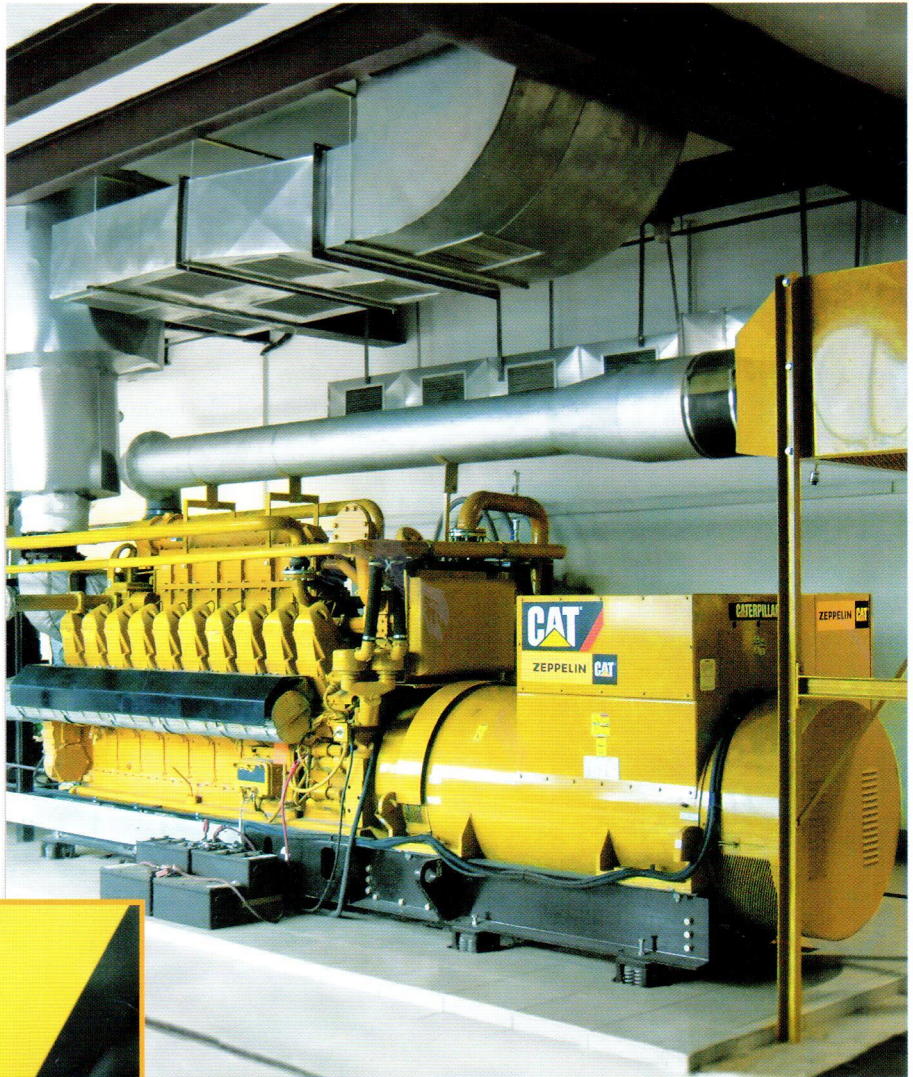
2008-ի համաշխարհային ֆինանսատնտեսական ճգնաժամը իրավիճակը կտրուկ փոխեց: Եզնաժամն առաջին հերթին հարվածեց շինարարությանը: Այս ոլորտում աշխատանքների ծավալները անկանխատեսելիորեն նվազեցին, դա իր հերթին ազդեց միջազգային շուկայում

ճգնաժամից հետո իրավիճակն աստիճանաբար շտկվեց, բայց, իհարկե, այդպես էլ չկարողացավ հասնել այն մինչճգնաժամային մակարդակին: Ներդրումները, թեև ոչ նույն ծավալներով, այդուհանդերձ

Հիշեցնենք, որ Ծաղկաշենում արդեն սկսվել է նոր, ավելի հզոր հարստացման կոմբինատի կառուցումը և ամենամոտ ապագայում այլևս հարկ չի լինի հումքը Դրմբոն տեղափոխել: Բայց մինչ այդ հսկա Caterpillar-ները ուղղակի անփո-

խարհնելի են: Արտադրական տեխնիկայի որոշակի քանակության պարագայում «Տեպելին Արմենիան» իր հենակետային ծառայությունն է ստեղծում տվյալ ընկերության մեքենամեխանիզմները սպասարկելու համար: Տեխնիկական սպասարկման նման կենտրոններ կան, օրինակ, Քաջարանում և արդեն նաև Ծաղկաշենում::

Թեղուտի համար նույնպես Caterpillar-ը 90 տոննանոց բեռնատար 15 ինքնաթափ մեքենաներ, տասը խորանարդ մետր ծավալի բարձր 3 էքսկավատորներ, բուլդոզերներ է տրամադրել: Հանրապետության ամենախոշոր հանքարդյունահանող Ջանգեզուրի պղնձամոլիբդենային կոմբինատն այս տարի ուժեղացնելու է վերանշակող հատվածը և, ըստ «Տեպելին Արմենիայի» կոմերցիոն տնօրենի, թեև այս տարի նոր ներդրումներ իրենց մասով չեն նախատեսում, սակայն



Մեր այն հարցին, թե վաճառքի ինչ եղանակներ են գործում, պարոն Հայկ Մարտիրոսյանը պատասխանեց.

- Աշխատում ենք ուղղակի վաճառքով, ինչպես նաև լիզինգային

յուն» է ցանկացած գրունտի, դա նաև շնորհիվ ընկերության այն բարձրակարգ մասնագետների, ովքեր սրտացավ են մեքենաների երկարակեցությանը, նաև իրենց պատվի գործն են համարում ամեն մի խափանում ժամանակին ու որակով վերացնելը:

իրավիճակը շուկայում բավականին կայուն է գնահատվում:

Նույնը չի կարելի ասել շինարարական տեխնիկայի առումով. շինարարներն անընդհատ ինչ-որ սպասումների մեջ են, անգամ խոշորածավալ Հյուսիս-հարավ ճանապարհի շինարարությունը լուրջ աշխուժություն չմտցրեց վաճառող-գնորդ փոխհարաբերություններում:

Ըստ մեր գրուցակցի, 2014-ից վաճառքի առումով սպասելիքները մեծ չեն: Այլ է իրավիճակը սպասարկման և շահագործվող մեքենամեխանիզմները պահեստամասերով ապահովելու բնագավառում. այստեղ հայաստանյան դիլլերները դիմամիկ աճ են արձանագրում՝ այն վերջին երեք տարվա ընթացքում հասել է 30-35 տոկոսի:

տարբերակով, իսկ ահա մեքենամեխանիզմները վարձով տրամադրելու մարկետինգային գործիքը Հայաստանում դեռ զարգացած չէ և այն կիրառելը կարծում են անարդյունավետ կլինի:

Հայաստանում շահագործվող մեքենաներն, ի դեպ, առանձնահատուկ են նրանով, որ աշխատում են ավելի պինդ բարձիջներով, որոնք ավելի ամուր են, քանի որ ունեն ավելի շատ պահպանիչ շերտեր: Ըստ մեր գրուցակցի, հայաստանյան գրունտներն ավելի քարքարոտ ու կարծր են և սովորական մետաղական բրիչները երկար չեն դիմանում, շարքից արագ դուրս են գալիս:

Caterpillar մակնիշը կրող տեխնիկական միջինը 10 տարի «դիմակա-

Ինչպես արդեն նշեցինք հանքարդյունաբերական խոշոր ընկերություններն ունեն տեխնիկայի սպասարկման իրենց կետերը: Այդպիսիք գործում են Ջանգեզուրում, Թեղուտում, Ծաղկաշենում: Հայկ Մարտիրոսյանի խոսքերով, պատվիրատուին ձեռնտու է, որ իրենց մասնագետներն ամբողջ օրը ձեռնարկությունում, մեքենաներին մոտ լինեն: Պահանջարկն այս առումով անհամեմատ մեծ է: Քաջարանում, օրինակ, սպասարկող 14 մասնագետներ մշտապես հետևում են իրենց տրամադրած մեքենաների սարքինությանը, իսկ ահա Ծաղկաշենի նորաբաց հանքում նրանց են վստահել անգամ «ՄԱԶ» մակնիշի մեքենաների սպասարկումը: Ստացվում է այնպես, որ «Տեպելին Արմենիայի» աշ-

խատակիցների գրեթե 80 տոկոսը սպասարկման ոլորտի մասնագետներն են:

Շուկան իրենն է պահանջում, և մասնագետների վերապատրաստումն ամենօրյա հետևողական գործ է դարձել այս ընկերությունում, քանի որ այդ «պրոֆուկտի» պահանջարկը շարունակ աճում է: Սովորում են Մոսկվայի ուսումնական կենտրոնում, ապա գալիս տեղում ատեստավորվում: Կրթական գործընթացն ընթանում է օտար լեզվով, երբեմն խիստ հազեցած տեխնիկական տերմիններով, ինչը տղաների մոտ դժվարություններ է առաջացնում: «Ցեպելին Արմենիայի» ավելի փորձառու մասնագետները անընդհատ նոր սովորողների կողքին են,

գործնականում կիրառելով:

- Մեր նպատակն այն է, որ տղաները լավ մասնագետներ դառնան, հիմնավորապես տիրապետեն գործի հմտություններին և դրսից հրավիրված մասնագետները հետզհետե, մեկնաբանում է Հայկ Մարտիրոսյանը, - դա շահավետ և հարմար է թե մեզ և թե պատվիրատու ձեռնարկությունների համար:

Գնալով ավելի կատարյալ ու տեխնիկապես հազեցած են դառնում Caterpillar-ի թողարկած մեքենաները: Դրանց վրա տեղադրված էլեկտրոնային համակարգերը հնարավորություն են տալիս գրանցել օրվա ընթացքում մեքենայի հետ կապված բոլոր փոփոխությունները, անգամ սխալ գործողությունները,

որոնք հնարավոր է ի մի բերել և հետևություններ անել ամեն մի մեքենայի արտադրողականության և այլ ցուցանիշների վերաբերյալ:

Ընկերություններին մատակարարն առաջարկում է նաև շահագործման ընթացքը վերահսկելու կատարելագործված տարբերակ, ըստ որի հիշյալ համակարգը տեսանելի և կառավարելի կլինի դիսպետչերական կետից: Կոմերցիոն տնօրենը նկատում է, որ հայ օպերատորները դեռևս խնդիրներ ունեն տեխնիկայի շահագործման առումով և դա կապված է հիմնականում աշխատանքային կարգապահության հետ: Չկա անհրաժեշտ միջին մասնագիտական պատրաստվածությունն ապահովող բազա, բացի այդ արդեն որոշակի հմտությունների հասած կամ տեխնիկական համակարգի տիրապետող մասնագետներն ամեն մի նոր փոփոխության դժվարությամբ են արձագանքում, որի պատճառով շատ դեպքերում տեխնիկայի պոտենցիալ հզորություններն ու կարողությունները լիարժեք չեն ծառայեցվում գործին: Այսինքն, մեքենան լրիվ կարողությամբ չի շահագործվում:

«Ցեպելին Արմենիան» որոշել է կոտրել նման կարծրատիպերը, իր տեխնիկայով, մասնագետների հետ աշխատանքով նոր մշակույթ է բերել հանքարդյունաբերական շուկա:



«Ցեպելին Արմենիայի» աշխատակիցների գրեթե 80 տոկոսը սպասարկման ոլորտի մասնագետներն են:

օգնում են թե տեսականորեն և թե գործնականում, թարգմանում, ընկալելի են դարձնում մասնագիտական տեքստերը, տեղում բացատրում, որն առավել արդյունավետ ու հիմնավոր է դարձնում գիտելիքները: Այստեղ դեռևս մշտական «բնակություն» ունեն նաև արտերկրից եկած բարձրակարգ մասնագետները, ովքեր հիմնականում զբաղվում են փորձի փոխանակմամբ, նորագույն տեխնիկայի սպասարկման գաղտնիքներն ուսուցանելով, տեսական գիտելիքները

