



Российским аэропортам – лучшую мировую технику

Этим принципом руководствуется компания «Коминвест-АКМТ», о работе которой рассказывает её генеральный директор Александр ХАЛЕЦКИЙ.

– Александр Борисович, Ваша продукция хорошо известна нашим читателям. Во многих аэропортах России – от Москвы до Владивостока, в ряде столичных аэропортов стран СНГ работают Ваши машины...

– И не только в аэропортах. Мы внедряем на отечественный рынок многофункциональную технику. Однако аэродромная техника – это у нас отдельное направление. Она предназначена для уборки взлетно-посадочной полосы в летний и зимний периоды, обслуживания грузов, багажа, пассажиров, обслуживания бортов самолетов.

Мы работаем по всей России, практически со всеми государственными корпорациями. В их числе Транснефть, РЖД, ФСК, МНС, Министерство обороны и др. Наши представительства есть в Санкт-Петербурге, Казани, Самаре, Челябинске, Екатеринбурге, Новосибирске, Иркутске и многих других городах.

Наш актив – около 50 европейских брендов, причем, большинство – ведущие компании. Среди них Vestergaard, Douglas, Trilectron, Mulag, Mallaghan, Hobart, Overaasen, Macconnel, Tellefsdal, Dammann, Neoplan, Atcomex, Trepel. Мы установили партнерские отношения с Государственной транспортной лизинговой компанией, а также банком ВТБ-24, что позволяет аэропортам при необходимости брать нашу технику через ГТЛК в лизинг на срок до 5 лет или покупать на средства, полученные по льготному кредитованию этого банка.

– Вы возглавляете компанию с 2003 года. Как начинали, какова динамика развития, какова «визитная карточка» ЗАО «Коминвест-АКМТ» сегодня?

– Сначала мы только представляли на отечественном рынке продукцию известных европейских фирм. Спрос рос, и мы поняли, чтобы его удовлетворить, для российских потребителей необходимо снижать стоимость. Сумели сделать это прежде всего за счет



покупки импортного навесного оборудования, которое можно было монтировать на базе отечественного шасси – КамАЗ, МАЗ, ГАЗ. Тем самым мы получили возможность снизить на 30–40% стоимость по сравнению с импортируемой машиной, не теряя в качестве.

Первый заказ мы получили от ВВС в 2002-м. Речь шла о модернизации существующих средств аэродромно-технического обеспечения ещё советского производства. Но, мысля перспективно, решили вывести отечественное производство такой техники на мировой уровень, понимая, сколь она нужна аэродромам нашей страны, расположенным в сложных природно-географических зонах. Провели переговоры с рядом ведущих западных производителей. В первую очередь – с норвежской фирмой Overaasen AS, которая во всем мире считается «гуру» снегоочистки. В результате и родилось решение поставить её оборудование на отечественное шасси КамАЗ. Такая машина по производительности в пять раз превосходила технику советской разработки – плужно-щеточно-продувочную машину АКПМ-3П.

Аналогичные решения были приняты и в отношении аэродромной снегоуборочной техники. Машины получились недешевые, но чрезвычайно эффективные.

Установка импортного снегоочистительного оборудования на шасси КамАЗ оказалась непростым делом. Пришлось решать много технических и организационных проблем. Основная заключалась в том, что шасси КамАЗ было не приспособлено для установки навесного оборудования, требовался передний мост, способный выдерживать динамическую нагрузку в 10 тонн, возникающую при работе с отвалом большой ширины.

Организационное же препятствие заключалось в том, что КамАЗ не был заинтересован в каких-то специальных разработках. Завод был готов рассматривать возможность модификации только при заказе от 500 машин в год. Известно, что малосерийными модификациями во всем мире занимаются инжиниринговые и тюнинг-фирмы. В России пока таких компаний практически нет. Поэтому «Коминвест-АКМТ» была вынуждена формировать свою группу разработчиков.

В производственном объединении КамАЗ с помощью Министерства обороны удалось привлечь к работам научно-технический центр, который разработал шасси с мостами немецкой компании MAN. На сегодня имеются две опытные машины, на базе одной из них смонтирована подметально-продувочная машина, цена которой на 20% меньше, чем у импортного аналога. Сейчас реализуется следующий этап локализации производства. Снегоуборочный отвал планируется выпускать на одном из отечественных механических заводов, акции которого приобрела компания.

В настоящее время «Коминвест-АКМТ» – это инжиниринговая компания, в активе которой есть собственные производственные и конструкторские отделы, это компания, которая предлагает комплексное решение вопросов, связанных с поставкой аэродромной, коммунальной и дорожно-строительной техники и ее дальнейшим сервисным обслуживанием.

– Вопрос простой и прямой – почему аэропортам предпочтительнее покупать именно Вашу технику?

– Не считайте нескромным, но наша продукция в соотношении «цена – качество» весьма конкурентоспособна. Плюс к этому ЗАО «Коминвест-АКМТ» считает одной из основных своих задач обеспечение бесперебойной, эффективной и безопасной эксплуатации техники нашими клиентами за счет планово-предупредительной системы сервисного сопровождения. Эту работу выполняют квалифицированные специалисты компании, прошедшие специальную подготовку, в том числе в зарубежных фирмах. Закрывая с клиентом договор на гарантийно-сервисное сопровождение, наша компания проводит ТО после обкатки техники, осуществляет контроль за ее использованием в гарантийный период в соответствии с правилами эксплуатации и ее функциональным назначением. В этот же период осуществляется регламентное ТО и гарантийный ремонт, проводится по разовым заявкам потребителя срочный и аварийный ремонт, диагностика состояния и неисправностей техники, обеспечение ее запчастями.

Отмечу также, что наша компания успешно работает не только с крупнейшими аэропортами нашей страны, но и с региональными – Красноярск, Владивосток, Уфа, Воронеж и многими другими. Во Владивосток мы поставили технику компании Vestergaard. В Воронеж – источники электропитания фирмы Hobart, снегоуборочную машину Overaasen, аэродромный пылесос. Аэропорт Красноярск оснастили багажными тягачами фирмы Mulag. Причем, и региональным аэропортам наша компания предлагает технику премиум-класса.

Дешевая техника не выгодна, рабочий цикл короток, а расходы по обслуживанию высоки из-за множества ремонтов и дорогостоящих запчастей. Конечно, всякий покупатель нацелен на то, чтобы сэкономить в момент приобретения техники. Но при этом надо учитывать и следующее – иногда техника на зарубежном рынке значительно дешевле, чем на российском. Это зависит от поставщика. Размеры и многопрофильность нашей компании позволяют ей избежать болезни небольших фирм – стремления с помощью одной сделки окупить все свои расходы. Мы вполне довольствуемся стандартными дилерскими наценками, т.е. предлагаем дорогостоящую технику на рынке России зачастую по стоимости незначительно



РАЗВИТИЕ АЭРОПОРТОВ

отличающейся от стоимости «аналогов» более низкого качества. Региональным аэропортам, с которыми у нас уже установились деловые отношения, мы предлагаем и особые схемы оплаты сделок. В отдельных случаях наша компания может предложить и рассрочку платежей. Кроме того, мы сотрудничаем и со многими лизинговыми компаниями, с некоторыми из них у нас договоры о стратегическом партнерстве.

— **Кстати, о стратегии, какова стратегия на будущее?**

— Надо сказать, что выстроить такую стратегию в России непросто. Отсутствует четкое понимание того, как будет развиваться сама отрасль, многое еще слишком подвижно: меняется структура собственности в аэропортах и авиакомпаниях, меняются владельцы. Но в целом уже видны положительные тенденции развития. Компания постоянно обновляет линейку поставляемого оборудования, ориентируясь при этом на лучшие мировые образцы. Гарантия качества поставляемых нами машин и оборудования — наш стратегический принцип. Ведь мы направляем их не только в аэропорты Московского авиаузла, но и в самые отдаленные аэропорты страны. И если она окажется ненадежной, то придется посылать специалистов и запчасти, скажем, на Дальний Восток, что приведет к огромным непроизводительным затратам.

Мы считаем, что при выборе аэродромной техники следует ориентироваться на опыт работы аэропортов Европы и Скандинавии. Они предъявляют самые высокие требования к качеству техники. Поэтому во многих европейских аэропортах эта дорогостоящая техника работает лет 20, а потом проходит капремонт и эксплуатируется еще столько же. По этим показателям отбирается самая производительная и экономически выгодная техника. Это главный и единственный принцип отбора.

Сейчас, когда российский авиарынок уже сложился, приводить на него новые бренды пока достаточно сложно. Но все же «Коминвест-АКМТ» постепенно удается это делать. 2010 год показал, что все больше и больше российских аэропортов начинают обращать внимание не только на стоимость приобретения техники, но и на стоимость владения ею (покупка и эксплуатация). Ведь зачастую стоимость эксплуатации ненадежной техники в течение двух-трех лет сравнивает ее по стоимости с самыми современными и вчера казавшимися дорогостоящими машинами.

Вот почему, проанализировав приоритеты европейского рынка, наша компания установила контакты, заключила договоры на поставку всей линейки аэродромного оборудования и техники премиум-класса, выпускаемой ведущими мировыми производителями.

Это и есть наш главный стратегический рабочий принцип на будущее.

Беседовал Игорь СЕРГЕЕВ.

ОТ ЗАО «КОМИНВЕСТ-АКМТ»

ЗАО «Коминвест-АКМТ» поставляет третье поколение плужно-щеточно-продувочных машин Overaasen RS(C)-200/400 Плужно-щеточно-продувочные машины предназначены для очистки искусственных покрытий аэродромов от снега, слякоти, мусора и продуктов разрушения как в зимний так и летний период.



ЗАО «Коминвест-АКМТ»
Тел.: +7(495) 739-50-71, 739-56-18
Ф.: +7(495) 309-03-61
Москва, ул. 2-я Владимирская, дом 62а
Дополнительный офис:
Тел.: +7(499) 2315102 / 2316102
Москва, Ленинградский пр., 37,
корп. 3 офис 1106
www.aero-machines.ru



ВАРИАНТЫ КОМПОНОВКИ МАШИНЫ:

- прицепная версия
- версия с седельным тягачом
- компактная версия (спецшасси с использованием узлов и агрегатов стандартного седельного тягача).
Оборудование монтируется на шасси Mercedes, MAN, Volvo, Scania, КаМАЗ, МАЗ.

ОСНОВНЫЕ РАБОЧИЕ ПОКАЗАТЕЛИ:

- производительность – от 215 000 до 330 000 м²/час,
- скорость уборки – до 65 км/час,
- рабочая ширина отвала – 4500 или 6800 мм,
- рабочая ширина щетки – 3600 или 5500 мм,
- скорость потока воздуха продувочной системы – до 140 м/сек.

Щеточно-продувочная машина **RS 200/400 МК III** — машина нового третьего поколения производства компании **OVERAASEN** (Норвегия), которая является лидером мирового рынка по производству снегоуборочной техники для дорог и аэродромов, выпускается с 2010 года.

Усовершенствования в **RS 200/400 МК II** коснулись практически всех основных систем, а именно:

- система настройки прижима щетки снабжена центральным гидроприводом;
- центральным «абсолютным» кодером CAN с ременным приводом и карданным валом на каждой стороне.

В 2010 году партия таких машин была поставлена в международный аэропорт УФА, специальный лётный отряд «Россия», «ГазпромАвиа».