

# ЗАО «КОМИНВЕСТ-АКМТ» – 20 лет безупречных решений!

**2012-й год для компании «КОМИНВЕСТ-АКМТ» – юбилейный, она отмечает свое 20-летие. Изначально небольшая фирма сегодня превратилась в компанию федерального масштаба, а ежегодный оборот «Коминвест-АКМТ» превышает 8 млрд рублей.**

**Наш машиностроительный холдинг является одним из самых крупных в отрасли российской строительной-дорожной, коммунальной и аэродромной техники. И, прежде всего, с точки зрения производимой продукции премиум-класса, поскольку в основном мы ориентируемся на выпуск более качественной техники в высшей ценовой категории. В ассортименте производимой техники есть и недорогие машины.**

## КРАТКАЯ ИСТОРИЯ

Началось все с создания в 1992 году торгового дома «Коминвест-АКМТ», который занялся сбытом продукции, выпускаемой заводами МГО «КОММАШ», расположенными в городах Арзамасе, Киеве, Мценске и Турбове. В течение десяти лет торговый дом занимался поставками коммунальной и строительной техники отечественного производства. За этот период компания приобрела серьезный опыт, устойчивую репутацию надежного партнера, наладила прочные связи в России и СНГ.

В 2002 году произошла смена руководства компании и встал вопрос об изменении направления. Проанализировав реальную ситуацию, сложившуюся к тому времени на отечественном рынке машиностроения, мы пришли к выводу, что из-за недостаточного государственного финансирования многие заводы находились тогда на грани банкротства и перспективы дальнейшего развития отрасли выглядели крайне неопределенно. Так созрело решение идти по пути кооперации с ведущими европейскими производителями дорожно-строительной техники, которые выпускали машины, значительно превосходявшие наши отечественные по качеству, надежности и конструкторской мысли. Специалисты компании планомерно начали налаживать сотрудничество с известными во всем мире машиностроительными фирмами, заключать с ними дистрибьюторские контракты на поставку машин и оборудования в Россию.

Сегодня «Коминвест-АКМТ» является дилером более 40 крупнейших зарубежных производителей спецтехники, предназначенной для строительства и ремонта автомобильных дорог, для коммунальных служб и аэродромов. В их числе – MAN, Volvo,



Генеральный директор  
ЗАО «Коминвест-АКМТ»  
**Александр Халецкий**

Scania, Mercedes, JohnstonSweepers, Epoke и многие другие.

Ознакомившись с опытом работы своих иностранных коллег и передовыми западными технологиями, параллельно организовали собственное производство дорожной техники в Москве. С конвейера сходят первые вакуумные подметально-уборочные машины, смонтированные на базе отечественных шасси КамАЗ. Вскоре была освоена крупноузловая сборка разнообразного навесного оборудования из комплектующих, производимых ведущими европейскими компаниями.

## СТАТЬ БЛИЖЕ К ПОТРЕБИТЕЛЮ

Поначалу, занимаясь продажей иностранной техники, использовали традиционные методы привлечения заказчиков путем обзвона регионов из Москвы и направлением сотрудников в командировки в различные города России. Однако массовой реализации продукции такими методами вряд ли добьешься. Поэтому решено было создать в стране собственную сеть по продаже техники. С этой целью во многих крупных городах России один за другим стали открываться представительства или дочерние предприятия «Коминвест-АКМТ», которые начали заниматься не только реализацией техники, но и ее гарантийным и постгарантийным обслуживанием. Сегодня практически во всех субъектах РФ находятся наши представительства и сервисные центры с выездными бригадами и региональными складами запчастей. Это Москва, Санкт-Петербург, Калининград, Краснодар, Махачкала, Архангельск, Мурманск, Уфа, Казань, Набережные Челны, Нижний Новгород, Челябинск, Екатеринбург, Новосибирск, Красноярск, Иркутск, Владивосток, Хабаровск.

Более того, мы поставили цель открыть свои филиалы и в странах СНГ. Наши представительства уже работают в Белоруссии (Минск), Украине (Киев), Казахстане (Астана, Алма-Ата). На очереди создание сервисных

центров в Армении, Туркменистане и Узбекистане. Как видите, руководство «Коминвест-АКМТ» не жалеет средств для развития сервисных подразделений, обеспечивая их квалифицированными кадрами, современным оборудованием для проведения ТО, гарантийного обслуживания и постгарантийного ремонта поставляемой техники. Отличная работа сервисной службы компании не раз отмечалась дипломами и сертификатами. Так, «Коминвест-АКМТ» дважды удостоено звания «Лучшее предприятие технического сервиса самоходной техники города Москвы». В 2010 году компания получила сертификат соответствия системе менеджмента и качества применительно к проектированию, производству, ремонту, поставке и послепродажному обслуживанию спецтехники (ИСО 9001:2008).

Хочу также подчеркнуть, что в последние годы наши сборочные производства проходят очень серьезный аудит у специалистов фирм Volvo и Scania. Они наблюдают за процессом сборки техники и оценивают действия наших работников строго по балльной системе. Даже из-за таких мелочей – не докрутил или перекрутил гайку – баллы снижаются. Это для нас очень серьезная школа, и новые стандарты качества уже внедряются в нашем серийном производстве. Благодаря этому мы выпускаем технику, которая удовлетворяет требованиям любого, самого взыскательного потребителя.

Ярким свидетельством высокого авторитета и безупречной деловой репутации компании является такой факт: в 2011 году произошло очень важное событие в жизни коллектива «Коминвест-АКМТ» – состоялось подписание самого крупного в истории компании контракта: соглашения с Департаментом жилищного и коммунального хозяйства Москвы на поставку дорожной техники на огромную сумму – 3,5 млрд рублей! За полгода Москве передано 700 машин различного назначения. Это вакуумно-уборочная техника, тротуароуборочные и комбинированные дорожные машины. В настоящее время специалисты компании ведут большую работу по созданию в столице небольших сервисных центров по обслуживанию дорожных машин. В перспективе они должны быть открыты во всех префектурах города.

## БЕЗ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ НЕ ОБОЙТИСЬ

Безусловно, залогом успеха деятельности компании является постоянное расширение номенклатуры поставляемых машин.

Если раньше упор делался в основном на выпуск и продажу коммунальной, дорожно-



строительной, ремонтной и аэродромной техники, то сейчас у нас появилось новое направление – коммерческий транспорт.

Это, пожалуй, самый массовый и востребованный сегмент рынка. Выпускаемые нами самосвалы, бетоносмесители, краны-манипуляторы, мультилифты, автовышки всегда пользуются большим спросом у подрядных организаций. Одним словом, в последние годы резко возросли объемы производимой техники, что потребовало от нас совершенно нового подхода к организации труда.

Одно дело, когда собираешь несколько машин в месяц, а сейчас эта цифра возросла до 100 единиц различной техники. Здесь должна быть четко проработана логистика цепочки поставок шасси, навесного оборудования и запасных частей. Чтобы не было сбоев в работе сборочных цехов, все это должно заблаговременно находиться на складах.

Но как быстро отыскать, к примеру, нужные запчасти в таком огромном количестве оборудования? Вручную, по старинке, уже не получится. Поэтому и решено было автоматизировать работу всех складских помещений компании. С этой целью по нашему техническому заданию разработана специальная

компьютерная программа, включающая блок управления логистической цепочкой поставок оборудования и складского учета. Все это позволило операторам с помощью компьютера в считанные минуты находить на складе требуемое оборудование и запчасти. Автоматизировали и работу конструкторского управления компании, что дало возможность более оперативно выполнять заказы по компоновке машин с навесным оборудованием.

Недавно произошло еще одно важное событие в жизни коллектива – переезд в новое, современное многоэтажное здание, где сегодня располагается головной офис компании. Значительно улучшились условия труда наших сотрудников.

Чтобы не отрываться от производственных процессов, происходящих на наших предприятиях в регионах, внедрили систему видеонаблюдения во всех подразделениях – везде, где есть производство и сервисное обслуживание. В московском офисе компании установлены большие мультискранные мониторы, на которых в режиме реального времени можно видеть все, что происходит в данный момент на предприятиях компании. И это положительно сказалось на деятель-

ности наших региональных подразделений, так как позволило контролировать качество работ и производительность труда персонала. Кроме того, менеджеры, посмотрев на экран, всегда могут узнать, как идет процесс производства машины для его клиента – на той или иной региональной площадке.

Кстати, что касается контроля над работой филиалов, расположенных в различных уголках страны, то в компании введен такой порядок. В конце каждого рабочего дня руководители региональных подразделений присылают в московский офис по электронной почте отчеты о проделанной работе. Они сообщают, сколько менеджеров, предложенный отправки потенциальным заказчикам, в каких организациях побывали, с кем провели переговоры в этот день.

И еще одна интересная новость: в компании создан самый современный в отрасли колл-центр. Мы установили в московском офисе многоканальный бесплатный телефон для всех регионов страны. В колл-центре работают четыре оператора – с 8 утра до 9 часов вечера. Позвонив сюда, клиент может оставить заявку на любую интересующую его машину, высказать претензии по работе сер-







висных служб и т.д. Причем все переговоры по телефону записываются, и дальше отслеживается, какие меры приняты – как быстро среагировал менеджер на заказ, когда им подготовлено коммерческое предложение, проверен ли сигнал на плохой ремонт техники. Таким образом, за последние два года в «Коминвест-АКМТ» вся деятельность персонала автоматизирована и компьютеризирована, что, конечно, значительно повысило эффективность труда всех работников компании. Одним словом, у нас произошла настоящая научно-техническая революция!

#### ТЕСТ-ДРАЙВЫ В РЕГИОНАХ

Руководство компании постоянно заботится о повышении квалификации своих сотрудников. Ежегодно в мире выпускается

большое количество новой техники, и наши менеджеры должны быть в курсе событий. С этой целью у нас регулярно, раз в квартал в Москве проводятся тренинги для представителей региональных подразделений. Семинары проводятся в головном офисе, а затем для них на площадке демонстрируют новые машины, рассказывают о технических и эксплуатационных качествах техники. Кроме того, 2–3 раза в год группы представителей из наших филиалов численностью 20 человек выезжают на зарубежные европейские предприятия, с которыми «Коминвест-АКМТ» сотрудничает много лет. Это делается для того, чтобы наши менеджеры видели, как изготавливаются машины, досконально разбирались в продаваемой технике и могли квалифицированно ответить на любой вопрос

заказчика. Понятно, такие поездки в Европу дорого обходятся компании, но мы не жалеем средств на обучение наших специалистов, так как в конечном итоге это положительно сказывается на качестве обслуживания клиентов, на наших продажах и прибыли.

С этой же целью «Коминвест-АКМТ» участвует практически во всех отраслевых выставках: Доркомэкспо, СТТ, Комтранс и многих других. И, как правило, на таких смотрах заключаются выгодные контракты на поставку техники. Кроме того, мы специально проводим региональные выставки – наша компания одна из немногих в России, которая вывозит в регионы 5–6 новых машин и демонстрирует их в работе. Здесь также предоставляется возможность тестовых испытаний техники для водителей, работа-



ющих в местных дорожных, коммунальных и строительных организациях.

У компании всегда есть в запасе несколько новинок, которые можно продемонстрировать потенциальным клиентам. Так, в настоящее время конструкторское управление «Коминвест-АКМТ» работает над созданием новой уникальной техники, которая по своим технико-эксплуатационным показателям не уступает лучшим мировым образцам. В их числе – комбинированная дорожная машина с высокоскоростными щетками. Помимо этого, скоро мы предложим потребителям многофункциональную снегоочистительную машину нового типа, которая летом может работать как поливочная машина с высокоскоростными щетками или косилкой. Снегоочиститель успешно испытан зимой на полигоне НАМИ и получил высокую оценку специалистов: по скорости и производительности он значительно превосходит импортные аналоги, а по цене – на 30–40% дешевле.

#### МОМЕНТ ИСТИНЫ

Много лет назад, когда мы начинали сотрудничество с ведущими зарубежными фирмами, нас постоянно упрекали в том, что мы не патриоты. Вместо налаживания собственного производства «Коминвест-АКМТ» занимается продажей импортной техники. К сожалению, наши коллеги-машиностроители не понимали тогда наших стратегических планов. Но давайте разберемся, что более патриотично – без конца тиражировать устаревшую, малопродуктивную, неконкурентоспособную технику, доставшуюся в наследство от существовавшего тогда машиностроения, неприспособленного к условиям

рыночной экономики, или производить новые первоклассные машины, ни в чем не уступающие зарубежным образцам. Мы решили пойти вторым путем: изучив опыт наших зарубежных партнеров, вышли на новый технический и технологический уровень и только тогда приступили к созданию собственных производств.

Справедливости ради хочу подчеркнуть, что «Коминвест-АКМТ» уже давно продает и российскую технику, являясь дилером крупнейших предприятий отечественного машиностроения. Среди них – предприятия, входящие в КТЗ «Тракторные заводы»: ОАО «Четра – промышленные машины», ОАО «Агротеххолдинг», ООО «Четра – комплектующие и запасные части», а так же заводы, входящие в состав компании «RM-Tegec». В рамках действующих дилерских контрактов наша компания осуществляет комплексные поставки техники, выпускаемой этими заводами, обеспечивает сервисное обслуживание, поставляет запасные части и расходные материалы. Так что, продавая эту технику, мы активно поддерживаем нашего отечественного производителя.

В последние годы «Коминвест-АКМТ» планомерно наращивает объемы собственного производства лицензионной техники. Так, несколько лет назад компания приобрела Тосненский механический завод (ТоМеЗ). Сегодня здесь выпускаются комбинированные дорожные машины, мусоровозы, налажено сборочное производство самосвалов, бетоносмесителей. Как известно, в Ленинградской области в 40 км от ТоМеЗа открыты сборочные заводы по выпуску автомобилей фирм Scania и MAN, и оттуда машины

будут направляться на наше предприятие. То есть по транспортной логистике очень выгодно – произведенные шасси перегоняются на ТоМеЗ, а оттуда уже выходит готовая продукция – самосвалы и бетоносмесители. Недавно у нас появилась еще одна производственная площадка в подмосковных Люберцах, где на базе военного ремонтного завода также организована сборка различной дорожно-строительной техники.

На очереди реализация еще одного крупного проекта «Коминвест-АКМТ». Это строительство нового машиностроительного предприятия в городе Дубне Московской области. Здесь планируется наладить выпуск вакуумно-уборочных дорожных машин, пожарно-спасательной и другой техники. В планах компании приобретение еще двух заводов – по ремонту дорожно-строительных машин и коммунального предприятия, связанного с переработкой бытовых отходов. Кроме того, в настоящее время руководство «Коминвест-АКМТ» ведет переговоры о приобретении нескольких небольших европейских машиностроительных заводов, которые будут поставлять технику на российский рынок. В результате мы хотим создать международный машиностроительный холдинг, интегрированный с инжинирингом и продажей машин.

Многолетний опыт нашей работы показал, что сделан правильный выбор: налажив сотрудничество с ведущими зарубежными фирмами, взяв у них самое лучшее, перейти на выпуск собственной конкурентоспособной техники. ▲

Александр Давидьянц

