



Генеральный директор ЗАО «Коминвест-АКМТ»  
Александр Халецкий

Девизом ЗАО «Коминвест-АКМТ» выбраны слова: «Время безупречных решений!». Они более чем убедительно отражают принцип работы и способы решения задач компании, за 20 лет выросшей в инжиниринговую холдинг, который занимается комплексным решением вопросов, связанных с поставкой коммунальной, аэродромной и дорожно-строительной техники, а также ее дальнейшим сервисным обслуживанием. Сегодня холдинг владеет собственными производственными площадями, развитой региональной сервисной сетью и является владельцем Тосненского механического завода.

Однако путь к лидерству не был простым. Как было сказано кем-то из знаменитых, не обязательно быть великим, чтобы начать, но надо начать, чтобы стать великим. Генерального директора ЗАО «Коминвест-АКМТ» Александра ХАЛЕЦКОГО можно смело назвать руководителем нового поколения, представители которого с помощью инновационных решений изменяют свою компанию к лучшему.

Во время встречи накануне юбилея он рассказал не только о достигнутых коллективом «Коминвест-АКМТ» результатах, но и о планах на будущее.

■ Текст: Елена Полякова

■ Фото: Олег Паршин, ЗАО «Коминвест-АКМТ»

## ЗАО «Коминвест-АКМТ»: 20 лет на пути к лидерству

– Александр Борисович, компания, которой Вы руководите, демонстрирует очень хорошие темпы развития, особенно в последние годы. Какие подходы были выбраны как приоритетные на пути к сегодняшним достижениям?

– Этот год для всего нашего коллектива действительно знаменателен: кроме того что мы празднуем двадцатилетие компании, 30 лет исполняется Тосненскому механическому заводу, 100% акционерами которого мы стали в декабре прошлого года. Оборот холдинга превысил 8 млрд рублей, и «Коминвест-АКМТ» стала одной из самых крупных в отрасли, в том числе и по производству продукции премиум-класса.

А начинали с сотрудничества с ведущими европейскими производителями коммунальной и дорожно-строительной техники. Затем создали крупноузловое сборочное производство, а уже от продаж и сборочного производства пришли к своему современному производству и к внедрению собственных идей. Эти шаги можно сравнить с эволюционным процессом: сначала появляется рынок, потом продукт для этого рынка, затем понимаешь, что этот продукт нужно производить самому. Возникают новые идеи, как его улучшить, модернизировать, и вот появляется продукт нового поколения.

Наш опыт доказал, что мы пошли правильным путем. А еще пять лет назад нас пытались обвинить, что у нас нет ничего российского, все импортное. Да, импортное, но давайте разберемся, что более патриотично: поддерживать и тратить деньги на низкоэффективное машиностроительное производство или предложить нашему клиенту покупать то, что он хочет, и производить работы на том, что он хочет? Мы всегда отстаивали вторую точку зрения, поэтому пришли к собственному производству. Сегодня мы имеем лицензионные права на самые современные европейские продукты, которые удовлетворяют требованиям современного рынка.



В настоящее время холдинговая структура «Коминвест-АКМТ» покрыла своим присутствием всю Россию – в каждом федеральном округе у нас есть либо подразделение, либо дочерняя компания, работающие на хозрасчете и имеющие собственную структуру. Образно говоря, это мини-«Коминвест-АКМТ», способные предлагать клиентам весь комплекс услуг по поставкам необходимой техники.

Сегодня в России наша компания – единственная, кто имеет достаточно широкую номенклатуру изделий, которая постоянно расширяется. Если полтора года назад мы делали упор на коммунальную, дорожно-строительную, дорожно-ремонтную и аэродромную технику, то сейчас вошли в такой массовый сегмент рынка, как коммерческий транспорт – это самосвалы, бетономешалки, мультилифты, краны-манипуляторы, автовышки.

– Таким образом, «Коминвест-АКМТ» одновременно является торговой, инжиниринговой и производственной компанией, не так ли?

– Совершенно верно, также мы занимаемся внешнеэкономической деятель-



ностью, учитывая наши партнерские связи с ведущими западными партнерами, а теперь еще занимаемся и экспортом, если брать страны СНГ – Украину и Казахстан, куда уже начались первые поставки. Там планируем создать сборочное производство, потому что это другие страны со своими требованиями, условиями сертификации, логистикой.

В рамках России мы себя считаем компанией федерального масштаба. Мы выросли и переходим в разряд крупного бизнеса. В этом году ЗАО «Коминвест-АКМТ» стал крупным налогоплательщиком города Москвы.

Нам приятно оценка наших коллег, в том числе и западных партнеров, которые отмечают серьезную динамику роста компании.

– Кроме эффективного руководства, за счет чего еще происходит рост?

– Конечно, во многом благодаря кадровой политике. Если посмотреть на текущее количество кадров, то мы увидим, что за последние семь лет она составила всего 3–5%. Причем были случаи, когда люди увольнялись, а через полгода снова возвращались к нам.

Можно сказать, что за эти годы сформировалась стабильная команда единомышленников, которая воплощает в жизнь единую стратегию, и это дает свои результаты.

В настоящее время штат компании вместе с центральным офисом, представительствами в СНГ и Тосненским механическим заводом насчитывает 750 человек.

– Какие у вас производственные площадки?

– Тосненский механический завод по производству комбинированных дорожных машин, мусоровозов и сборочное производство – частично самосвалов и бетоносмесителей. Несколько площадок для производства: в Томилино – мелкосо-

рийное производство, в Москве на улице Владимирской – опытное производство.

Кроме этого сейчас мы развиваем направление пожарной и спасательной техники. Думаем, что с приходом нового губернатора Московской области этот проект будет поддержан.

– Безусловно, масштабы компании впечатляют. А какой из последних контрактов Вы могли бы выделить особенно?

– Для нашей компании очень значимым событием было заключение крупного контракта с Департаментом ЖКХиБ г. Москвы осенью прошлого года: мы выполнили поставку техники для городского хозяйства на сумму 3,5 млрд рублей.

В 2011 году было поставлено 195 единиц техники, а в 2012 – 510. Номенклатура обширная – комбинированные дорожные машины для зимнего и летнего содержания дорог, компактные и магистральные подметально-уборочные машины и другие. Эту технику надо было про-

извести и запустить в эксплуатацию, а также обучить персонал.

На будущее планируем в каждой префектуре открыть точку для сервисного обслуживания техники с централизованным снабжением расходными материалами и запчастями.

– Александр Борисович, из всего сказанного Вами понятно, что «Коминвест-АКМТ» находится сейчас на подъеме. А что в перспективе?

– Строительство в Дубне современного машиностроительного предприятия площадью 22 тысячи кв. метров. Хотим приобрести еще два завода по выпуску коммунальной и дорожно-ремонтной техники. То есть планируем под каждое наше направление создавать свое производство.

В дальнейших планах компании осваивать рынки Восточной и Западной Европы.

– В успехе сомневаться не приходится. Поздравляю с юбилеем компании!

