

Александр ХАЛЕЦКИЙ:

«НАША МИССИЯ – ОБЕСПЕЧИТЬ ИННОВАЦИОННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ СОВРЕМЕННУЮ ТЕХНИКУ»

История деятельности основанной в 1992 году компании «Коминвест-АКМТ» вселяет надежду на то, что на улицах, во дворах и на производственных площадках России может быть по-европейски опрятно. О наведении мостов в эпоху безупречной чистоты рассказывает генеральный директор компании Александр ХАЛЕЦКИЙ.

Налаженные схемы работы позволяют ЗАО «Коминвест-АКМТ» своевременно выполнять комплексные поставки техники.



ОБЪЕДИНЯЯ ЛУЧШИХ

– ЗАО «Коминвест-АКМТ» на протяжении 18 лет устанавливает новые стандарты на строительно-дорожную, коммунальную и аэродромную технику. Как вы оцениваете итоги работы предприятия, достигнутого – по российским меркам – совершеннolетия?

– В целом, результаты деятельности предприятия я расцениваю как хорошие и способные дать импульс его дальнейшему развитию. Компания «Коминвест-АКМТ» с первых дней существования активно участвует в формировании в России рынка высококлассной коммунальной, аэродромной и дорожно-строительной техники.

На первом этапе работы мы позиционировали себя в качестве торгового дома четырех крупных машиностроительных заводов в Арзамасе, Киве, Мценске и Турбове, а с 2003 года решено было взять курс на сотрудничество с лучшими мировыми производителями машин и развивать инжиниринговые услуги.

– Вы хотите сказать, что назрела необходимость преобразований?

– Новые акционеры компании – я и занимающий должность заместителя генерального директора Станислав ДОРОХИН – сделали ставку на стратегию развития ЗАО «Коминвест-АКМТ» как полноценной инжиниринговой компании, активно сотрудничающей с ведущими европейскими производителями спецтехники. Позднее было принято решение запустить лицензионное производство ее передовых образцов.

Сейчас структура компании представляет собой целый ряд департаментов, в том числе дорожной, дорожно-ремонтной, дорожно-строительной техники, коммерческого транспорта. Перемены повлекли за собой расширение конструкторского штата. Все это мы вершили исходя из сложившейся ситуации. Например, изменившейся структуры спроса. Поясню – у эксплуатирующей технику подрядных организаций появилась возможность заключать трехлетние контракты, что гарантировало окупаемость инвестиций, вложенных в дорогостоящую первоклассную технику. При этом ее качество позволяло использовать ее на протяжении трех и более лет без особых затрат на сервис и гарантийное обслуживание.



НАДЕЖНОЕ ПАРТНЕРСТВО

– Как меняется уровень востребованности, поставляемой ЗАО «Коминвест-АКМТ» продукции и услуг?

– Приведу пример. На протяжении пяти лет мы осуществляем комплексные поставки дорожно-строительной техники и коммерческого транспорта российского и импортного производства для ОАО «АК «Транснефть». Ни часто меняющиеся правила получения подряда, ни внедрение системы торгов не смогли разрушить наше партнерство. Прежде всего, потому, что за годы сотрудничества нефтяная компания убедилась в надежности выдаваемых нами гарантий качества продукции, ценовой политики и сроков поставок. Заказчиков устраивают и наши действия при возникновении гарантийных случаев или нестандартных ситуаций. Мы не ждем официального подтверждения того, что та или иная неполадка является гарантийным случаем. Сервисные бригады ЗАО «Коминвест-АКМТ» выезжают на место и устраняют неисправность. Для этих и других целей в Казани, Челябинске, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Краснодаре, Иркутске, Владивостоке созданы представительства компании. Все они обладают необходимым управленческим ресурсом, а их сервисные службы оснащены в соответствии с требованиями времени.



– В чем заключается деятельность ЗАО «Ком-инвест-АКМТ» как инжиниринговой компании?

– В том, что мы организовали собственное производство – монтаж импортного оборудования на шасси КамАЗ, МАЗ, Isuzu, MAN, Mercedes, Volvo, Scania, RENO и других производителей.

Мы позиционируем себя, как инжиниринговую компанию с эксклюзивными дистрибьюторскими правами ряда крупнейших европейских производителей спецтехники. В их числе Johnston Sweepers (вакуумные подметально-уборочные машины), Farid (мусоровозы разных модификаций), Mogo (илососные и каналопромывочные машины) Ероке (пескосолераспределители), Zaugg (снегоуборочные машины) и это далеко не полный перечень предприятий и организаций, с которыми мы давно и плодотворно сотрудничаем.

Также ЗАО «Коминвест-АКМТ» является дилером крупнейших заводов-производителей землеройной и дорожно-строительной техники ЗАО «Раскат», «МТЗ», «Концерн «Тракторные заводы», в составе которого «Четра – Промышленные машины» и ООО «Агромашхолдинг». Мы осуществляем поставки продукции заводов, входящих в «Группу ГАЗ, дивизион «Спецтехника»: это ОАО «Брянский арсенал», ОАО «Тверской экскаватор», ЗАО «Челябинские строительно-дорожные машины», ООО «Экскаваторный завод «Ковровец», ОАО «Заволжский завод гусеничных тягачей».

Налаженные схемы работы позволяют своевременно выполнять комплексные поставки техники, предназначенной для строительства, ремонта и содержания дорог и аэродромов и прилегающих к ним территорий, а также для ЖКХ.

Наше конструкторское бюро выполняет чертежи с применением передовых программных средств. Отмечу, что если работа с импортными шасси не вызывает затруднений, поскольку у всех производителей есть модификации для коммунальных машин, то объем работы с отечественными шасси велик, и его выполнение отнимает много времени.

– Складывается впечатление, что и в этом сегменте машин Россия безнадежно отстала?

– С российской техникой ситуация, скажем прямо, непростая. С одной стороны, она значительно дешевле импортной, но, при этом, ресурс новой отечественной техники ограничен. В сравнении с импортными, наши машины менее ремонтпригодные. Российские шасси приходят в негодность через три – пять лет, тогда как импортные служат как минимум десять лет. При этом продажи отечественной техники сопровождаются большими инвестициями в сервисное обслуживание. Проверить досконально нужно все: гидравлику, пневматику, фильтры. В обязательном порядке провести обучение получателей машин. Ведь одно неверное движение может обернуться масштабными затратами на ремонт, бремя которых понесет поставщик.

Продавать импортную технику, напротив, дело благодарное. Например, скандинавские машины наиболее адаптированы к российским условиям, а такую технику со спокойной душой можно опра- вить и в Сибирь, и на Север, и быть уверенным в том, что более трех лет сбоев в работе не будет.



– Извечный вопрос – что делать: убеждать потребителя в том, чтобы покупал импортную технику, принуждать отечественного производителя заключать лицензионные соглашения на изготовление машин европейского уровня качества?

– Делать надо и то и другое. На ситуацию пытаемся – вынуждены – влиять и мы. Заказчиком объясняем, как надо считать затраты на эксплуатацию.

Скажу прямо, что российским производителям пора перестать выдавать продукцию вчерашнего дня за новые современные образцы. При отсутствии эффективных конструкторских решений, передовых технологий и комплектующих выход один: заключать лицензионные соглашения и переходить на производство, сборку лучших мировых образцов. А изобретать велосипед – это неэффективный и опасный способ вложения средств в условиях жесткой конкуренции.

ПЕРСПЕКТИВА – РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА

– Может ли ЗАО «Коминвест-АКМТ» подать пример – организовать производство по европейским стандартам?

– Это мы и стараемся сделать, купили завод, где в настоящее время трудится порядка 200 человек. Создаем здесь все необходимое для высокой культуры производства. Мы – коллектив ЗАО «Коминвест-АКМТ» – патриоты, и считаем необходимым, предлагать потребителю качественное оптимальное решение. Патриотизм, по моему глубокому убеждению, в том, чтобы выбирать для своей страны лучшее, пусть и «заморское» решение. Совместное производство на выгодных для обеих сторон условиях – это не просто выход из тупииковой ситуации, но и серьезный стимул для дальнейшего развития.

Важно не затягивать с принятием решения, так как это принесет пользу и бизнесу и, в конечном итоге, всей стране.



ЗАО «Коминвест-АКМТ» активно осваивает сбор, транспортировку, переработку и утилизацию различных видов отходов.



ЗАО «Коминвест-АКМТ»
111141 Москва,
ул. 2-ая Владимирская, 62а
Телефоны: (495) 739-50-71,
739-56-18
Факсы: 309-03-61, 309-47-48
E-mail: info@cominvest-akmt.ru
www.cominvest-akmt.ru