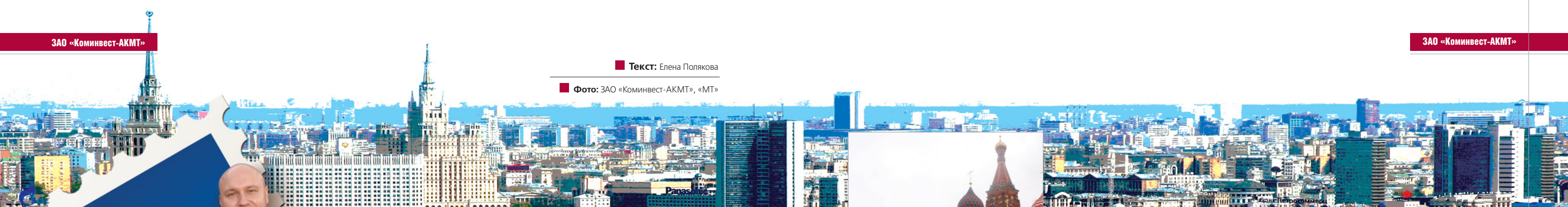


Текст: Елена Полякова

Фото: ЗАО «Коминвест-АКМТ», «МТ»



Внедряем на отечественный рынок многофункциональную технику

Подчеркнул в беседе с нашим корреспондентом Александр ХАЛЕЦКИЙ, генеральный директор ЗАО «Коминвест-АКМТ», одного из крупнейших предприятий-производителей дорожно-строительной и коммунальной техники, а также техники для ремонта дорог.

По оценкам специалистов, рынок дорожной техники сегодня достаточно быстро развивается. Однако до недавнего времени в нашей стране западные производители, предлагая свою технику, не встречали серьезной конкуренции со стороны российских коллег. В новых экономических условиях отечественные фирмы-посредники дорожной и строительной техники вели борьбу за более выгодные условия контрактов с зарубежными партнерами, в то время как внутреннее производство практически остановилось.

Ситуация стала меняться, когда отечественные компании, ранее практиковавшие исключительно продажу импортной дорожной и строительной техники, всерьез занялись производством. Именно по этому пути пошла компания «Коминвест-АКМТ», которая имеет достаточно продолжительную историю, точнее, с 1992 года.

– Александр Борисович, что представляет ЗАО «Коминвест-АКМТ», которое Вы возглавляете с 2003 года, сегодня?

– В настоящее время «Коминвест-АКМТ» позиционирует себя как инженеринговую компанию, в активе которой есть собственные производственный и конструкторский отделы, а также как компания, которая предлагает комплексное решение вопросов, связанных с поставкой спецтехники и ее дальнейшим сервисным обслуживанием. В настоящее время мы предлагаем комплексные решения по 9 направлениям: аэродромная техника, техника для содержания дорог и территорий, техника для ремонта и строительства дорог, дробильно-сортировочная и горнодобывающая техника, коммерческий транспорт, техника для рециклинга, портовая техника, пожарная и спасательная техника, строительная техника.

История нашей компании для России достаточно необычна, хотя для Запада – это традиционный сценарий развития. Сначала мы представляли на отечественном рынке известные европейские бренды. Начался спрос, и мы поняли, чтобы его удовлетворить, необходимо снижать стоимость для российских потребителей за счет покупки импортного навесного оборудования, кото-



рое можно монтировать на базе отечественного шасси – КамАЗ, МАЗ, ГАЗ. Таким образом, мы получили возможность снизить на 30–40% стоимость по отношению к импортируемой машине, не теряя в качестве.

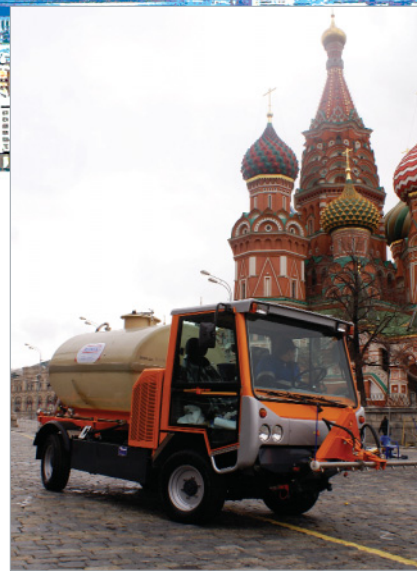
– Какова линейка вашей продукции?

– На сегодняшний день наша компания является лидером практически во всех сегментах. Перечислить все сразу сложно. Могу сказать, что освоено серийное производство 50 видов техники и оборудования для коммунальной и дорожной отраслей. В числе ключевых моделей – мусоровозы, мультифилты, подметально-уборочные маши-

ны, комбинированные дорожные машины, распределители реагентов, снегоуборочные машины, оборудование и машины для ремонта дорог, косилки и многое другое.

Аэродромная техника представлена как 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 такие, как Транснефть, РЖД, ФСК, МНС, Министерство обороны, региональные муниципалитеты.



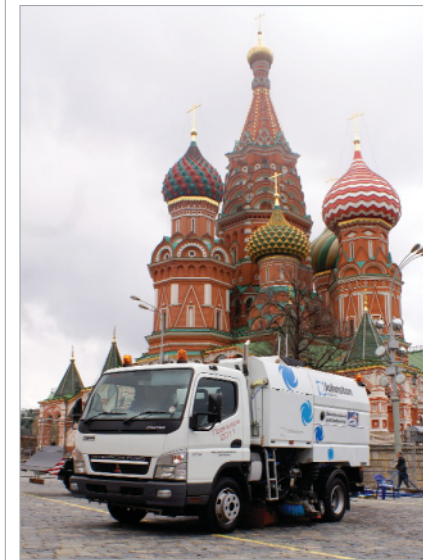
Представительства и сервисные центры компании находятся в Санкт-Петербурге, Калининграде, Мурманске, Архангельске, Казани, Самаре, Нижнем Новгороде, Челябинске, Екатеринбурге, Краснодаре, Новосибирске, Иркутске, Красноярске, Хабаровске, Владивостоке. Есть представительства в СНГ: в республиках Беларусь, Дагестан, Армения, Туркменистан.

Сегодня у нас в активе около 50 европейских брендов по различным направлениям. Причем, большинство – ведущие компании. Среди них: AGT GmbH, Bagela Baumaschinen GmbH & Co. KG, CHEMOWERK GmbH, DAUTEL GmbH, Farid Industrie Spa, Herbert Dammann GmbH, Impianti Gutherm S.r.l., Johnston Sweepers Ltd, Kronenburg B.V., Magotteaux International s.a., Overaasen A/S, TECSOLUM Industrial Brushes Manufactures Sp. z o.o., VDL Containersystemen bv, Zaugg AG Eggwil и многие другие

– Если коснуться темы городского хозяйства столицы, то как Вы оцениваете техническую оснащенность подрядных организаций?

– Я убежден, что технология по уборке должна быть комплексная, включая не только зимнее содержание дорог, но и летнее. Если по старинке плужно-щеточными машинами отметать мусор в сторону, то ветер все равно его разнесет, поднимется пыль. Мы стараемся внедрять на рынок многофункциональные машины, а также разрабатываем решения, позволяющие комбинировать различные виды навесного оборудования на одном базовом шасси, так называемые КДМ (комбинированные дорожные машины). Понятно, что это дорогостоящая техника, но ее можно эксплуатировать круглогодично, экономический эффект от подобного использования будет гораздо выше.

Но, к сожалению, такого понимания нет у наших чиновников. Они оценивают покупку уборочной техники в привязке к тарифам. Такой подход сам по себе нерационален. Никто не просчитывает такие показатели, как аварийность на дорогах, вред, нанесенный экологии, простой техники,



коэффициент выхода на линию. Одним словом, есть много «но».

Например, в Лондоне – это тоже мегаполис – около тысячи вакуумно-уборочных машин работает по всему городу. У нас в столице, если посчитать со всеми подрядными организациями, примерно от 200 до 300 единиц. Подобное количество не восполняет потребности такого мегаполиса, как Москва.

На мой взгляд, для решения этой проблемы нужна комплексная программа. Для приобретения многофункциональной техники должны применяться механизмы лизинга, кредитования, софинансирование государственных банков.

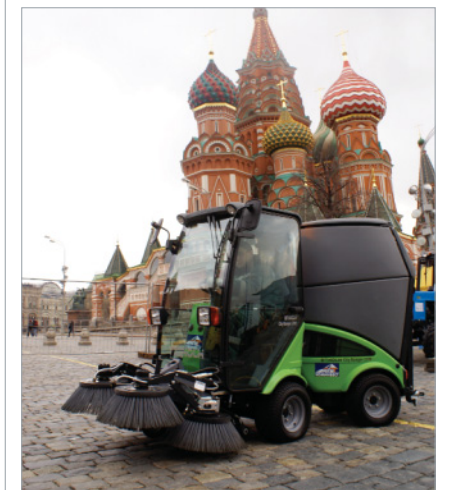
К сожалению, следует признать, что сегодня здоровой конкуренции мешает 94-ФЗ. Точнее, критерий, который является определяющим при предоставлении товаров или услуг: кто меньше дал цену, тот и выиграл тендер. Получается, что квалификация поставщика не имеет никакого значения. А ведь дилер дилеру рознь. Это может быть компания... с офисом площадью 20 м² и двумя сотрудниками. Да, она закупила требуемую технику, привезла, а дальше что? Где ее сервисный центр, где квалифи-

цированные специалисты, где склад запчастей?..

Убежден, что успех на рынке, репутация поставщика, напрямую зависят от всех этих факторов. Пренебрегать ими мы себе позволить не можем. Можно достаточно точно судить об уровне компании и ее потенциале в отрасли, по уровню ее оснащения. «Коминвест-АКМТ» дважды становилась лауреатом конкурса «Лучшее предприятие технического сервиса самоходной техники города Москвы» в 2006 и 2007 годах.

– Александр Борисович, успехи ЗАО «Коминвест-АКМТ» очевидны и внушают оптимизм. В каком направлении ваша компания стремится развиваться дальше?

– Мы сейчас находимся на пороге второго этапа развития – это строительство собственных заводов. Так, в частности, мы уже купили Тосненский механический за-



вод ОАО «ТОМЕЗ» по производству комбинированных дорожных машин.

Получили участок земли в особой экономической зоне в Дубне. Уже готова предпроектная документация, и со следующего года начнется строительство современного завода по производству навесного оборудования для различных видов спецтехники.

Рынок дорожно-строительной техники столь быстро развивается, что постоянно надо быть на острие, не позволять расслабляться ни себе, ни своим конкурентам. Этот бизнес тем и интересен.

– Благодарю Вас за беседу.