

Кран, который не перекроешь

Игорь ПАВЛЮК

— **О**тложенный спрос на грузоподъемные механизмы для ликвидации только аварийного состояния, по различным оценкам, составляет 40—70 тыс. единиц, на что требуется 20—35 миллиардов долларов, — продолжает Владимир Алексеев. — При этом предприятия краностроения недогружены, многие существовавшие в советские времена производства уже ликвидированы. Объем выпуска продукции отрасли сегодня составляет не более 10% по сравнению с 80-ми годами и не превышает 100 миллиардов долларов. На рынке появилось огромное количество непрофессиональных посредников и «производителей»-фальсификаторов. Есть примеры экспорта недоброкачественной продукции.

— **Как решить проблему?**

— Что касается эксплуатации предприятиями оборудования, физически изношенного и морально устаревшего, то это связано в первую очередь с отсутствием в Украине официально закрепленных требований обязательного страхования гражданской ответственности владельцев объектов повышенной опасности. Нормы обеспечения промыш-

ВИЗИТКА



Владимир АЛЕКСЕЕВ

Генеральный директор ООО «ХЭЗ ПТМ», доктор бизнес-администрирования, академик Подъемно-транспортной академии наук Украины.

Родился в 1970 году в г. Харькове. Окончил радиофизический факультет Харьковского государственного университета.

С 2004 года (с момента основания) возглавляет предприятие ООО «ХЭЗ ПТМ».

— **Но ведь есть законодательные нормы...**

— Правила устройства и безопасной эксплуатации грузоподъемных кранов во многом повторяют еще советские нормы. За многими их пунктами просматривается хорошо всем знакомый двухбалочный кран, сваренный из стали и требующий ежедневного обслуживания и регулярных ремонтов. Правила в таком виде сейчас необходимы. Они хоть как-то помогают обеспечивать инспекцию подобного оборудования. А в Украине используются десятки тысяч именно таких устройств, к тому же отслуживших нормативный срок.

— **Как обстоит дело с соб-**

— **Наверное, существуют новые пути развития отрасли?**

— Сокращение транзакционных издержек всегда было и остается в числе приоритетов. Именно их непропорциональный рост, обгоняющий по темпам увеличение объемов бизнеса компании, в целом и становится препятствием для ее дальнейшего развития. Современный ответ — перенос активности в информационное пространство. Все большее количество договоренностей осуществляется сейчас через Интернет. Поиск подходящего партнера, сбор информации, да и заключение сделок, мо-

гут обходиться без личного общения. К сожалению, уровень доверия друг к другу, нехватка объективных рейтинговых исследований, провалы в законодательстве практически не позволяют работать по-современному. Отсутствие действенных механизмов страхования коммерческих рисков и порождает нужду в «своих» посредниках — буфере, способном защитить потребителя от непонятного рынка. Я не против посредников, но они должны быть специалистами, глубоко разбирающимися в проблемах отрасли, иначе могут попросту нанести вред и покупателю, и производителю.

— **А ваше предприятие сотрудничает с посредниками?**

— Достаточно активно. Одиннадцать лет назад деятельность на рынке подъемно-транспортного оборудования мы начали как дилеры. Мы представляли интересы Харьковского завода подъемно-транспортного оборудования. Имея шестилетний опыт работы в качестве национального производителя, могу констатировать, что сегодня, в период выхода из экономического кризиса, главная роль

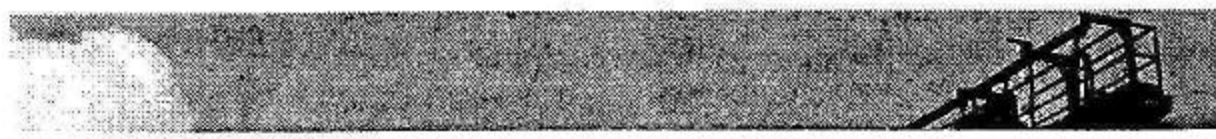
посредников по-прежнему сводится к принятию на себя коммерческих рисков. Сотрудничество напрямую со структурами железной дороги, углепрома, портов довольно рискованно: постоянно меняются правила игры, нерегулярная оплата (если не сказать — регулярные неплатежи). Все это порождает потребность в дилерах. Но с ними необходимо работать, хотя бы знакомить их с перечнем возникающих проблем и ситуаций.

— **Какова тогда основная задача на пути к цивилизованному рынку подъемно-транспортного оборудования?**

— Решить, в какую игру мы играем. Если идем к рынку — вводить законодательные нормы, заставить работать механизмы страхования коммерческих рисков и гражданской ответственности владельцев объектов повышенной опасности. И, естественно, ужесточить практику применения закона в отношении мошенников и фальсификаторов, а также ввести прямое действие нормы Европейских директив безопасности для производителей грузоподъемного оборудования.

— **Каковы ближайшие планы по развитию вашего предприятия?**

— В первую очередь мы нацелены на отечественного потребителя, намерены и дальше предлагать краны европейско-



ленной безопасности, действующие на Западе, предусматривают в таких случаях оформление страховых полисов, что автоматически приводит к тщательному профессиональному аудиту и квалифицированному техническому обслуживанию. Часто вполне работоспособное оборудование меняется на новое, что экономически выгодно пользователю в условиях действующей системы лизинга в силу уменьшения ставок страховых платежей. В Украине, к сожалению, это не работает. В результате нет платежеспособного спроса на достоверный аудит промышленной безопасности. Не получают необходимого объема заказов и должного финансирования организации, специализирующиеся на технической экспертизе. Отсутствуют заказы со стороны бизнеса на научные разработки. Вопросы оценки рисков, механизмов старения, определения остаточного ресурса и многие другие решались бы успешнее, будь им достойное финансирование и научное сопровождение.

— В какой ситуации сегодня находится потребитель?

— В Украине нет рейтинговых агентств, занимающихся независимой оценкой качества продукции промышленного назначения. Поэтому отсутствует достоверная информация, а следовательно, нет критериев, по которым потребитель мог бы сравнить товары разных производителей и сделать осознанный выбор.

ственно закупками?

— В экономической науке принято деление на рынок потребителя и продавца. Наш же не подходит ни под один из них. Его скорее можно назвать рынком посредников, притом почти всегда случайных, не знакомых ни с нуждами пользователя, ни с возможностями производителя, и, к сожалению, не разбирающихся в основных базовых характеристиках оборудования. Практика тендерных закупок создала ситуацию, когда поставщиком грузоподъемной техники становится зачастую не завод, а посредник, которому все равно, что поставлять — бетон или гвозди, а можно и кран, главное, чтобы через него шли деньги. И даже на предприятиях, где «тендерное заболевание» уже изжито, приобретением кранов, как правило, занимаются люди, которые ничего в них не смыслят.

Такая ситуация — закономерный ответ потребителя на сегодняшнее состояние рынка подъемно-транспортного оборудования. Отсутствие лицензирования деятельности по его изготовлению привело к появлению огромного числа «производителей», у которых ничего нет, соответственно им нечего терять. Часты случаи нарушения взятых обязательств, попытки увеличения стоимости в процессе выполнения контракта. Некоторые предприятия не гнушаются прямым мошенничеством — выдают на бывший в употреблении «металлолом» свои «свежие» документы.



СПРАВКА «УТГ»

ООО «Харьковский экспериментальный завод подъемно-транспортного машиностроения» — специализированное производственное предприятие, осуществляющее проектирование, изготовление, монтаж, пусконаладку, сервисное обслуживание, ремонт и реконструкцию грузоподъемных кранов и сооружений, систем управления и кранового электропривода. Работает на рынке подъемно-транспортного оборудования как производитель с 2004 года. Основная продукция: краны мостовые г/п до 250 т, козловые — до 50 т, кран-балки опорные и подвесные, грейферы, грузовые тележки, тали, траверсы (в том числе контейнерные), крановые кабины, системы радиоуправления, НКУ релейно-контакторные и на базе преобразователей частоты и другое. За 6 лет работы предприятие изготовило более 430 кранов. Имеет опыт реконструкции грузоподъемных кранов до 600 тонн включительно.

В 2006 — 2007 годах завод награжден дипломом и памятным знаком в номинации «Лидер промышленности и предпринимательства Украины».

В 2008-м ООО «ХЭЗ ПТМ» по итогам рейтинга «Экспортер/Импортер года», ежегодно проводимого Торгово-промышленной палатой Украины, занял первое место в рейтинге «Импортер года-2008».

го качества на базе лучших отечественных и импортных комплектующих.

Основным достижением 2009 года считаю то, что нам удалось сохранить коллектив, способный решать нестандартные технические задачи, выполнять все обязательства перед заказчиками, добиваться хоть и незначительного (до 10%), но все же роста производства.

Продолжаем развивать сотрудничество с компанией SWF Krantechnik GmbH (Германия), региональным партнером которой мы являемся с 2006 года. Она входит в состав корпорации KCI Konecranes (Финляндия) — мирового лидера по производству грузоподъемного оборудования, что позволяет нам применять высококачественные комплектующие при производстве собственных кранов. Прекрасные технологические возможности нам дает совместная работа с французской компанией Schneider Electric. Мы являемся специализированным системным интегратором по применению электрооборудования Schneider Electric при производстве и модернизации грузоподъемного оборудования.

Мы намерены и дальше развивать международное сотрудничество и как экспортеры готовых изделий собственного выпуска. Провели сертификацию нашей продукции в Российской Федерации по системе ГОСТ Р. Заключение контракты на поставки в Грузию и Бразилию. Планируем и дальше расширять географию продаж.