

ТД ОСАЛИФТ

ГРУЗОПОДЪЕМНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ЕВРОПЕЙСКОГО КАЧЕСТВА ПО ДОСТУПНЫМ ЦЕНАМ



Последние три года компания «ТД ОСАЛИФТ» развивается стремительными темпами. За период с 2020 по 2022 г. ее обороты утроились, чистая прибыль возросла почти в 40 раз. Учредитель и генеральный директор предприятия Михаил Кутузов объясняет столь быстрый рост концентрацией деятельности в найденной свободной нише, умением понять проблемы клиента и возможностью предложить ему оптимальные варианты их решения. О том, как этот метод работает на практике, руководитель организации рассказал нашему изданию.

Вы зарегистрировали компанию в 2004 г. Она изначально специализировалась на поставках грузоподъемного оборудования?

Конечно, нет, в те времена делать бизнес было легко, хотелось заниматься всем. Например, при открытии планировалось поставлять пневматический инструмент, а по факту долгое время велась разнонаправленная коммерческая деятельность под сиюминутные проекты, и только в 2011 г. было принято решение специализироваться на продаже грузоподъемного оборудования. Для этого мы стали дилером французской компании «Трактель». В том же году в качестве витрины и для размещения товаров создали сайт www.ocalift.ru. Сейчас это основной инструмент работы с заказчиками. На сайте стоят актуальные цены с НДС, характеристики и другая полезная информация о товаре.

Какие обстоятельства особенно сильно повлияли на развитие компании на первых этапах ее деятельности?

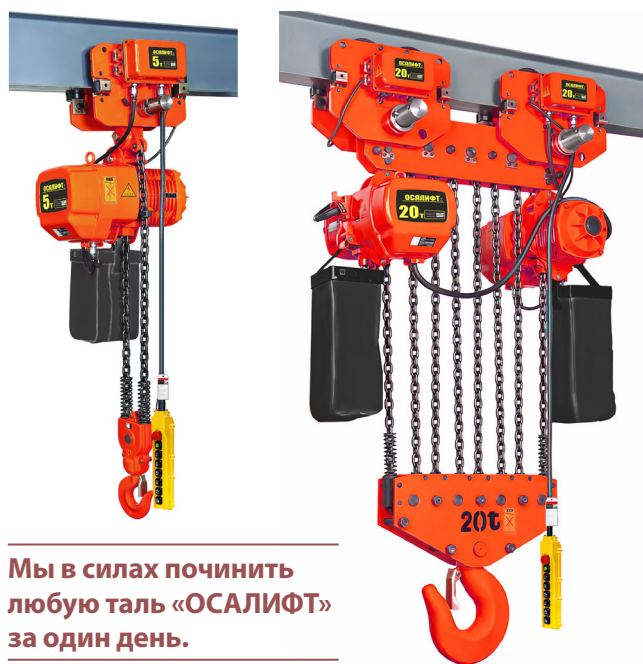
К 2015 г. накопили опыт работы по продаже разного грузоподъемного оборудования. Определились, кто наши клиенты, посмотрели, как действуют наши коллеги, поработали с разными поставщиками.

Из практики мы сделали два негативных вывода. Первый состоял в том, что европейское оборудование неприлично дорогое, поставляется под заказ, ремонтировать его можно только в специализированном центре. Второй касался китайских изделий. Они значительно дешевле европейских аналогов, но качество ниже среднего. Мы получали большое количество рекламаций на китайскую продукцию, при этом часть бракованных устройств оказывалась не ремонтпригодна. Я, являясь дилером, никак не мог повлиять на эту ситуацию. Предоставлять плохую услугу или плохой товар — это не то, чем я хотел заниматься.

Я уверен, что миссия любого бизнеса — приносить пользу людям, обществу, стране, и за это мы получаем вознаграждение. Более того, я убежден, что любая компания обязана действовать по принципу обмена с превышением, то есть предоставленная услуга, товар должен приносить потребителю больше пользы, чем он заплатил.

Что последовало за сделанными выводами?

Мы заключили контракты о производстве грузоподъемного оборудования «ОСАЛИФТ» с несколькими крупными заводами КНР, которые работают по OEM-соглашениям с европейскими и американскими брендами, производят товары высокого качества. По условиям контракта заводы работают по нашему техническому заданию. Фактически мы берем в аренду конвейер завода вместе с персоналом и технологиями. Такой подход позволяет управлять качеством, ценой и вносить изменения в конструкцию по необходимости. И как следствие — целена-



Мы в силах починить любую таль «ОСАЛИФТ» за один день.

правленно развивать торговую марку OSALIFT. Собственно, с этого в 2015 г. и началась история бренда «ОСАЛИФТ».

Какое оборудование предлагаете российскому рынку сегодня?

В первую очередь это промышленные электрические тали. Поставляем тали с питанием 380 В: цепные, канатные, односкоростные, двухскоростные, тали с уменьшенной строительной высотой, а также тали общепромышленного исполнения для режима работы M4 и M5 ISO 4301.

Под заказ производим тельферы для работы в горячих цехах с отражателями теплового излучения от расплавленного металла, для зон повышенной влажности — с повышенной защитой от коррозии, для участков гальванизации. Сроки исполнения таких заказов составляют не более трех месяцев.

Сейчас выполняем заказ строительной компании на изготовление 16 двойных талей на радиоуправлении для подъема фасадных элементов на высоту до 85 м для возведения зданий в Москве. Да, наша продукция востребована не только у машиностроителей.

Отдельно отмечу пользу мобильных перегрузочных устройств (МПУ) для обслуживания и ремонта металлообрабатывающих станков. Они представляют собой порталные мини-краны на колесах с талью. Не в каждом цехе есть возможность разместить полноценную кран-балку. В таких ситуациях

МПУ — самое оптимальное и недорогое решение. Их мы изготавливаем в Подмоскowie. Размеры и грузоподъемность — по заданию заказчика. Срок исполнения заказа 10–14 дней. Также предлагаем ручные тали, электрические лебедки, стропы, захваты, складскую технику, мини-краны для строителей.

Последние годы компания успешно развивается,кратно увеличивая производство и продажи. Какие факторы способствуют столь динамичному росту?

Главный фактор — специализация на поставках цепных электрических талей. Не побоюсь сказать, что наша компания — лучшая в этом сегменте отечественного рынка. Дело в том, что подавляющее большинство российских предприятий использует советские и старые болгарские канатные тали, которые не соответствуют задачам по подъему грузов в металлообработке и производстве металлоконструкций.

Канатные тали хороши для интенсивной работы, быстрого перемещения груза на складах, при перегрузке товаров, а цепные используют для плавной и точной работы с дорогими грузами в сборочных цехах, на монтажных операциях. Поэтому использование канатных талей в металлообработке снижается, а применение цепных электрических талей растет. Наша компания активно участвует в этом процессе.

Для цеха скорость подъема канатной тали слишком высока и даже опасна. Канатные тали не могут работать с оттягом груза (под углом), и в таких условиях эксплуатации они часто ломаются. Чтобы добиться приемлемых режимов работы, производители вынуждены нести дополнительные расходы на их модернизацию. Порой предприятие выпускает высокотехнологичную продукцию, но вынужденно применяют канатные тали с нарушениями правил подъема.

Цепные электрические тельферы лучше справляются с работами в цеху. Они поднимают груз плавно, без рывков, имеют пониженную скорость подъема, шарнирный подвес позволяет работать с оттяжкой, имеют значимый запас грузоподъемности и антивандальную конструкцию, прощают ошибки оператора, работают бесшумно, потребляют меньше электроэнергии.



Специализацию вы назвали главным фактором. Значит, есть и другие?

Значимое условие динамичного развития — доверие клиентов. Его нарабатываем ежедневно. Я лично отслеживаю всю негативную обратную связь. Порой бывает очень неприятно, но надо понимать, в чем мы не дорабатываем, чем недовольны клиенты, что требуется изменить.

Как только такое понимание приходит, открывается широкое окно возможностей. Неважно, что продаешь, слышать клиента надо всегда.

Разумеется, доверия не будет, если слова не подкрепятся делом. Этому принципу мы следуем неукоснительно. Кроме красивого предложения заказчикам нужна постпродажная поддержка. Для этого мы создали сервисный центр для диагностики и ремонта поставленной техники. Сформировали резерв запасных частей. Мы в силах починить любую таль «ОСАЛИФТ» за один день. Практикуем дистанционную диагностику и поощряем самостоятельный ремонт оборудования, так как для его проведения и выполнения плановых регламентных работ не требуется обучение и специальный инструмент. В случае необходимости работники сервиса готовы дать все консультации. Кстати, процент брака у нас очень низкий — не более одного случая на 200 единиц проданной продукции.

Важны также отношения с конкурентами. Каждая компания имеет свою специализацию, свой стиль и свою нишу. В чем-то мы дополняем друг друга и сотрудничаем, в других случаях конкурируем и боремся.

Имеет значение, кто на кого оглядывается — вы на конкурентов или они на вас. Если вы смотрите на них, то становитесь догоняющим. Если ориентируетесь на клиентов, досконально знаете их проблемы и потребности, то становитесь для них неоспоримым авторитетом, и тогда конкуренты начинают смотреть на вас.

И конечно, важный фактор роста — наша команда. Мы растем ежегодно на 50%. Управленцы знают, что это такое, когда каждые шесть месяцев компания меняется. Приходят новые люди, пересматриваются внутренние правила и связи, появляются новые требования, проводится регулярное обучение. Это большой стресс и ответственность. Мы справляемся. У нас есть план, и мы ему следуем.

Продукцию для вас производят предприятия за границей. Как контролируете ее качество?

С китайскими товарами сложилась парадоксальная ситуация. В России справедливо критикуют их качество, в то же время они заполнили рынки развитых стран, и потребители там вполне довольны.

Главная причина такого положения заключается в том, что большинство российских закупщиков во главу угла ставит низкую цену приобретаемой продукции.

В нашей компании такой подход неприемлем. Мы строим свою деятельность на принципах качества, надежности, безопасности, независимости. Чтобы гарантировать качество изделий, предъявляем определенные требования к производственной площадке. Продукция собирается только из тех комплектующих, которые используются для производства изделий, реализуемых на европейском рынке. Каждая единица продукции проходит заводские испытания. Комплектация, маркировка, упаковка выполняются в строгом соответствии с нашим техническим заданием. Маркировка ОСАЛИФТ нано-



сится только на качественное оборудование. Перед отгрузкой осуществляется выборочный контроль нашим инспектором.

Принцип надежности предполагает, что оборудование OSCALIFT имеет запас прочности и грузоподъемности не менее 25%. Это необходимо, чтобы обеспечить возможность его работы при критических нагрузках, вандализме, ошибках операторов, пренебрежении рекомендованными правилами эксплуатации.

Принцип безопасности означает, что оборудование OSCALIFT сконструировано и изготовлено так, чтобы не нанести ущерба здоровью рабочих и облегчать их труд.

Принцип независимости предусматривает возможность смены производственной площадки по нашему усмотрению. Если завод перестает соответствовать требуемым критериям качества, мы можем перенести производство на другое предприятие.

В итоге поставляем качественное оборудование по ценам, которые не намного выше цен на китайские аналоги, представленные на российском рынке. Отгружаем со склада в Москве во все регионы России на следующий день после оплаты. Доставку осуществляют известные транспортные компании.

Вы называете свою компанию производственно-торговой. Но производство и продажи — разные бизнесы. Как удается их совмещать?

Основная наша компетенция — работа с конечным заказчиком. Мы тратим огромный рекламный бюджет на привлечение новых клиентов. Обрабатываем заявки, консультируем, делаем расчеты и коммерческие предложения. Продуктовую линейку собираем исходя из потребностей клиента. Стараемся удерживать цены на комфортном уровне для потребителя. Такую работу в той или иной мере выполняют все торговые организации.

Но мы также позиционируем себя как производственное предприятие. Да, производство и торговля — сильно отличающиеся друг от друга сферы деятельности. Преуспевать одновременно в обоих невероятно тяжело. Задача завода — держать загруженным конвейер, не допускать его простоев. Продажи — не его компетенция. Но у нас обратная ситуация. Мы не производим и торгуем, а торгуем и производим: формируем техническое задание на производственную площадку, разрабатываем паспорта, руководства, сертифицируем продукцию, проводим испытания. Мы знаем, что нужно клиенту, и требуем от завода точного соблюдения наших условий.

У нас также есть сервисный центр. Туда поступает, например, тельфер с высотой подъема 6 м, а покупатель хочет, чтобы он поднимал груз на 24 м. Чтобы сделать это возможным, мы выполняем определенные производственные операции.

Мы также изготавливаем различные металлоконструкции, например, мини-краны, металлические мешки для сбора цепи. Производим цепные стропы. Я думаю, что мы вполне обоснованно именуем себя производственной компанией и как производитель берем на себя все риски по гарантийному и послегарантийному обслуживанию.

Каким вам представляется российский рынок грузоподъемного оборудования? Какие тенденции усматриваете?

Российская промышленность развивается, грузоподъемного оборудования требуется все больше. Пять лет назад нашими клиентами выступали в основном ремонтно-сервисные службы, сейчас увеличивается количество заказов от производственных компаний.



Я глубоко убежден, что грузоподъемное оборудование — это не расходы, а инвестиции. Оно окупается очень быстро.

Одни компании ищут оборудование подешевле для разовых проектов, другие предпочитают отказоустойчивую технику на перспективу развития, третьим важна еще и надежность поставщика для долгосрочного сотрудничества.

Мы стремимся быть надежным поставщиком на долгий срок.

Каковы ваши планы по развитию предприятия в нынешних непростых условиях?

Миссия нашей компании состоит в том, чтобы обеспечивать российские предприятия качественным и недорогим грузоподъемным оборудованием. Мы целенаправленно вкладываем средства в развитие компании. Увеличиваем площади, открываем новые рабочие места, запускаем новые продукты. Например, сейчас готовим документацию на канатные тали европейского типа, которые придут на замену болгарских талей. Готовим документацию к выпуску талей взрывобезопасного исполнения.

Я глубоко убежден, что грузоподъемное оборудование — это не расходы, а инвестиции. Оно окупается очень быстро. Меня всегда удивляют бюрократические процедуры, когда подписание договора о поставках затягивается. Это потерянное время, потому что оборудование не работает и не приносит пользу.

Все говорят о каких-то «нынешних непростых условиях», а когда в России было легко? Да, есть много проблем, есть риски. Таковы реалии нашего времени, и тем не менее мы с оптимизмом смотрим в будущее и строим планы по расширению производственной и складской базы в России.