



ПОЛУВЕКОВАЯ ВЕРТИКАЛЬ

Интервью с Сергеем Валерьевичем ЧЕРТКОВЫМ, заместителем генерального директора завода «Могилёвлифтмаш» по коммерческим вопросам

С лифтами по несколько раз в день сталкивается едва ли не каждый из нас. Это самый востребованный и безопасный вид общественного транспорта, которым ежедневно пользуются более 90 миллионов человек. Вертикальный транспорт перевозит пассажиров больше, чем метро, трамваи, автобусы и троллейбусы вместе взятые. Его исключительную надежность, долговечность и комфортность на предприятиях лифтовой отрасли сегодня обеспечивают сотни тысяч человек.

В белорусском городе Могилёв без малого 50 лет успешно работает и развивается Могилёвский завод лифтового машиностроения, выпускающий свои знаменитые, надежные и комфортабельные лифты. Корреспондент журнала «ЛИФТИН-ФОРМ» встретился с заместителем генерального директора завода по коммерческим вопросам Сергеем Валерьевичем ЧЕРТКОВЫМ.

– Сергей Валерьевич, чем, на ваш взгляд, обусловлен высокий темп развития ОАО «Могилёвлифтмаш»?

– Высокий темп развития нашего предприятия обусловлен, прежде всего, работой коллектива. Мы смогли подобрать компетентный, добросовестный персонал, который любит свой завод и испытывает чувство гордости от причастности к общему делу.

Кроме того, генеральному директору Борису Викторовичу Ковалевскому удалось сплотить вокруг себя команду единомышленников и мотивировать их на достижение высоких профессиональных результатов.

– На какие рынки сбыта, в основном, ориентируется предприятие? Какие задачи поставлены перед отделом маркетинга на текущий год?

– Основной наш рынок сбыта по-прежнему – Российская Федерация. Именно на эту территорию приходится около 70 % всех продаж. Кроме того, конечно же, широкой площадкой для реализации продукции традиционно остаются Республика Беларусь, Украина и Казахстан. Также мы работаем на перспективные рынки, это Монголия, Венесуэла, Азербайджан и др. Основные наши маркетинговые задачи: удержание позиций на традиционных рынках, а также выход на новые рынки, такие как Иран, Польша, Болгария.

– Какой регион России является лидером по закупкам лифтового оборудования?

– Продукция ОАО «Могилёв-лифтмаш» широко представлена на всей территории РФ. Если останавливаться на конкретных областях, то здесь лидирующим является Северо-западный регион: Ленинградская область и г. Санкт-Петербург, а также Центральный и Южный Федеральные округа.

– Какую из моделей лифтового оборудования, выпускаемых на предприятии, вы бы отметили, как наиболее востребованную?

– Традиционно самым продаваемым является лифт грузоподъемностью 400 кг. Это именно та модель, на которую ориентировался завод с момента его основания. Она являлась самой массовой моделью лифта в 70-х и 80-х годах, которая, к слову, по сей день занимает одну из лидирующих позиций.

Однако, в последнее время, мы все больше делаем акцент на лифты без машинного помещения с осевой безредукторной лебедкой – одно из перспективных направлений мировой лифтовой индустрии, которые на предприятии начали производить с 2014 года. Для всей линейки лифтов без машинного помещения разработаны новые дизайн – проекты, позволяющие повысить конкурентоспособность продукции на рынке. В прошлом году нам удалось продать 570 таких лифтов. В этом году мы нацелены на то, чтобы не только сохранить, но и приумножить этот показатель, ведь данные лифты обладают рядом конкурентных преимуществ:

1. **Конструкция.** Отсутствие машинного помещения обеспечивает экономию пространства здания, позволяя воплотить в жизнь самые смелые архитектурные решения.

2. **Энергосбережение.** Использование безредукторной лебедки позволяет снизить суммарное потребле-



ние электроэнергии по сравнению с редукторными лебедками на 30 %.

3. **Комфорт и безопасность.** Комфорт в кабине лифта и здании, в котором он установлен, обеспечивается более низкими шумовыми и вибрационными характеристиками (уровень звука в кабине снижен до 55 дБ).

4. **Высокая точность остановки кабины лифта.** Обеспечивается безопасность использования лифта. Данные подъемники комплектуются источником бесперебойного питания, который обеспечивает эвакуацию пассажиров при отключении электроэнергии.

5. **Экология.** Экологичность лифтов достигается за счет использования безредукторного привода, в котором отсутствует масло.

– Сергей Валерьевич, расскажите, пожалуйста, каковы основные тенденции на рынке стран СНГ и как вам столько лет удается на нем удерживать свои позиции?

– В последнее время произошло смещение потребительских предпочтений. Сегодня заказчики хотят видеть не самый дешевый и бюджетный лифт, а продукт нового по-

коления с современным дизайном и улучшенными потребительскими свойствами. Именно поэтому мы обновили свой модельный ряд. Разработали новые дизайн-проекты. Сегодня все наши лифты комплектуются частотным преобразователем главного привода и привода дверей кабины, что позволяет сделать поездку в нашем лифте более комфортной, движение плавным, снизить вибрацию и шум. Особое внимание уделено эстетике оформления кабины.

– С какими трудностями сталкивается руководство ОАО «Могилёвлифтмаш» на рынке за рубежом?

– Каждый рынок специфичен. Например, в Казахстане и в Средней Азии мы сталкиваемся с очень жесткой ценовой конкуренцией со стороны китайских производителей. В Венесуэле нам пришлось изготовить лифт тропического исполнения (специфическая окраска и электрика). В Монголии одним из требований заказчика является наличие эвакуатора. Для того, чтобы в случае отключения электроэнергии пассажир мог самостоятельно выбраться из кабины.

Тем не менее, все эти трудности идут только на пользу предприятия, помогают нам совершенствоваться и расти профессионально.

– Насколько сейчас жесткая конкуренция в лифтовой отрасли и какими конкурентными преимуществами обладает ОАО «Могилёвлифтмаш» по сравнению с иными производителями?

– Сегодня конкуренция в лифтовой отрасли ужесточилась как никогда. Емкость традиционных рынков значительно уменьшилась, а количество производителей наоборот выросло и мощности заводов-производителей также подросли. Кроме того, можно отметить большую экспансию со стороны китайских производителей. Поэтому приходится действовать в рамках достаточно напряженной конкурентной борьбы.

На мой взгляд, главные наши конкурентные преимущества, это быстрые сроки исполнения заказа, оптимальное соотношение цены и качества, надежность нашего оборудования, гибкое и оперативное реагирование на рекламации и на возможно возникающие проблемы.



Лифт без машинного помещения
Elite Line

– Сейчас в большинстве сфер промышленности качество продукции определяется путем развития и эффективности предприятия, его включенностью в инновационную деятельность. Каково ваше мнение на этот счет?

– Как только мы перестанем инвестировать деньги в новую продукцию, модельный ряд, техническое перевооружение, нас сразу же обойдут конкуренты. Поэтому для того, чтобы идти наряду или даже быть на голову выше мировых лифтовых производителей, необходимо постоянно инвестировать деньги, держать руку на пульсе современных тенденций и заниматься инновационными разработками.

– Главная ценность любого предприятия заключается не в технологиях, ресурсах и т.п., а в людях. Сергей Валерьевич, на ваш взгляд, переподготовка кадров и профессиональное обучение необходимо для сотрудников ОАО «Могилёвлифтмаш»?

– Квалифицированные сотрудники обеспечивают стабильность и эффективность работы предприятия. Профессиональное обучение для сотрудников весьма важно, ведь это напрямую влияет на долгосрочную эффективность нашего предприятия. Мы обучаем наши технические службы, конструкторов, инженеров, рекламщиков, программистов, а также рабочий класс. Для наших коммерческих служб мы ежегодно устраиваем различные тренинги и курсы по искусству продаж. Ведь умение красиво подать и продать, а также грамотно продвигать свою продукцию – это одни из главных факторов успеха уважающего себя предприятия.

– Сергей Валерьевич, а что лично вам помогает повышать

свой профессионализм и постоянно двигаться только вперед?

– Непосредственно «живое» общение с клиентами, поставщиками и заказчиками позволяет мне всегда быть в курсе современных мировых тенденций, узнавать какие есть замечания или пожелания по улучшению работы нашего предприятия. Я стараюсь регулярно читать литературу. Анализирую различные отраслевые и узкопрофильные журналы, в том числе и «ЛИФТИНФОРМ», где можно почерпнуть множество нового и интересного для себя.

– ОАО «Могилёвлифтмаш» в текущем году отпразднует 50 лет добросовестной работы. Подводя итоги в связи с юбилеем, какие выводы можно сделать? Как планируется отметить эту дату?

– На протяжении многих лет завод претерпевал разные периоды: развития, стагнации, снижения темпов производства, модернизацию. Сегодня, безусловно, не самый простой этап в плане работы на внешних рынках и платежеспособности клиентов. Но, тем не менее, работа нашего многотысячного компетентного коллектива позволяет с уверенностью смотреть в будущее.

К 50-летию предприятия мы планируем провести ряд праздничных мероприятий, а также выпустить новый имиджевый видеоролик и книгу о заводе. Хотелось бы отметить юбилейный год своими трудовыми достижениями, выполнением поставленных планов и задач.

Главная наша цель – двигаться только вперед! Ведь самое главное, как в бизнесе, так и в жизни – никогда не останавливаться на достигнутом!

**ОАО «Могилёвлифтмаш»:
Республика Беларусь, 212798,
г. Могилёв, пр-т Мира, 42
e-mail: reklama@liftmach.by
www.liftmach.by**

