

Фирма **TRANE Technologies**: С ОПТИМИЗМОМ В ЗАВТРАШНИЙ ДЕНЬ

В этом году фирма TRANE Technologies – официальный представитель компании TRANE – мирового лидера в области оборудования для систем охлаждения и кондиционирования воздуха – отмечает 5-летие работы на рынке России. В условиях непредсказуемости отечественного рынка каждый год пребывания на нем вполне можно засчитать за 2 года.

А значит, этот первый юбилей заслуживает того, чтобы остановиться, оглянуться, подвести итоги и даже заглянуть в будущее. Это и постарался сделать генеральный директор фирмы TRANE Technologies Виктор Кириллович МУХЛЕВ в беседе с главным редактором журнала Л.Д.Акимовой.



В.К.МУХЛЕВ,
генеральный
директор
ООО
«Трейн
Технолоджиз»

– Уважаемый Виктор Кириллович, компания TRANE, которую вы представляете в России, – одна из ведущих в мире по производству холодильного оборудования и техники кондиционирования воздуха. Тем не менее на российском рынке она появилась только в 1995 г., т. е. значительно позже таких компаний, как YORK и Carrier. С чем это связано?

– Хороший вопрос. Как известно, компания TRANE является членом «большой тройки», где занимает по объему производства и продаж оборудования для систем кондиционирования воздуха достойное второе место. Ее оборот составляет более 4 млрд долл. США в год. Первой появилась на российском рынке в 1991 г. компания Carrier, второй – в 1993 г. YORK и, наконец, в 1995 г. – TRANE.

Такое опоздание связано с тем, что компания TRANE прагматично подошла к оценке состояния восточноевропейского и российского рынков. Только после того как были получены доказательства о положительных тенденциях развития рынка в России и проведены переговоры с Европейским руководством, было принято решение об открытии в Москве фирмы, официально представляющей продукцию компании TRANE.

– Расскажите, пожалуйста, с чего начиналась деятельность TRANE в России.

– К моменту появления TRANE в России на ее рынке уже присутствовала с 1994 г. инжиниринговая фирма New York Technologies, специализировавшаяся в области продаж и сервиса импортного оборудования для систем кондиционирования воздуха, и параллельно действовала фирма Wabco Ideal Standard Trane, предоставляющая сервисные услуги. Когда встал вопрос о поставщике основного оборудования, выбор фирмы New York Technologies пал на компанию TRANE, которая не была еще официально представлена в России. В свою очередь, компанию TRANE устраивало то, что у фирмы New York Technologies уже был накоплен опыт работы на российском рынке. В результате успешных переговоров было подписано в феврале 1995 г. дистрибьюторское соглашение, согласно которому на российском рынке стала действовать фирма, официально представляющая компанию TRANE.

Вначале в задачу фирмы New York Technologies входило обеспечение находящегося в эксплуатации доставленного ранее импортного оборудования хорошим сервисом. Параллельно с этим фирме были предоставлены дистрибьюторские права на реализацию продукции компании TRANE.

– Виктор Кириллович, как известно, примерно два года назад произошли структурные преобразования фирмы New York Technologies. В чем они заключались? И как это отразилось на дальнейшей работе?

– Дело в том, что дистрибьюторские

права были предоставлены фирме New York Technologies до конца 1997 г. По истечении этого срока начались переговоры об объединении данной фирмы с компанией TRANE. В начале 1998 г. на базе фирмы New York Technologies было создано ООО «Трейн Технолоджиз» (далее – фирма TRANE Technologies) со 100%-ным капиталом компании TRANE. В результате такого юридического слияния, имевшего стратегическое значение, вновь образованная фирма TRANE Technologies стала официальным членом компании TRANE. Считаю, что такое слияние положительно отразилось на нашей работе.

– Каковы основные направления деятельности TRANE Technologies?

– Прежде всего это поставки на российский рынок холодильного оборудования и техники кондиционирования воздуха TRANE в широком диапазоне производительности. Здесь уместно отметить, что холодильные машины – самое сильное звено продукции TRANE – базируются на компрессорах, основанных на роторных технологиях. Это спиральные компрессоры до 200 кВт, винтовые – до 1400 кВт и центробежные – от 800 кВт до 4 МВт. Почему я заостряю на этом внимание. Потому что TRANE – единственная в мире корпорация, которая отказалась от производства и применения поршневых компрессоров. Для условий России, где преобладает резко континентальный климат со значительными колебаниями температур, холодильное оборудование TRANE наиболее адекватно.

Важным направлением является сервис. В настоящее время в составе фирмы TRANE Technologies действует Технический центр TRANE, дающий возможность реализовать идею предоставления заказчикам всего комплекса услуг – от проектирования до организации и проведения шеф-монтажных работ, наладки, пуска и последующего гарантийного и послегарантийного ремонта.

– Виктор Кириллович, в этом году вашей фирме исполняется 5 лет. Так что самое время подвести итоги. Как вы их оцениваете?

– Эти 5 лет для TRANE Technologies были годами строительства. Буквально с нуля, с первых камней, мы построили фирму, которая сейчас занимает достойное место на российском рынке. Через короткий промежуток времени мы получили доверие на поставку оборудования для таких важных объектов, как Храм Христа Спасителя, Торговый центр на Манежной площади, Центробанк, включая его отделения, гостиницы «Гранд-отель» и «Аврора», системы отелей «Марриотт», холодильная станция в Московском Кремле и т. д. Это сложные объекты. Но, несмотря на трудности, мы справились с этой задачей достойно.

К положительным итогам можно



Слева направо: И.ЛЕВИН, В.МУХЛЕВ и Г.ОСАДЧИЙ



Коллектив фирмы TRANE Technologies

отнести и результаты нашей работы по продвижению продукции TRANE в регионы России и другие страны СНГ. В соответствии с философией TRANE, заключающейся в том, что на местах должны быть сильные и надежные партнеры, с нами работают дистрибьюторские фирмы на Украине, в Беларуси, Казахстане, Узбекистане, Грузии, Армении, Молдове. Предполагается продвижение дистрибьюторской сети в южные и северо-западные регионы России.

Все это позволило постоянно наращивать объемы поставок и продаж продукции TRANE.

– Наверное, успехи фирмы были бы невозможны без сильной команды?

– Да, вы правы. Пожалуй, одним из самых замечательных наших достижений является сплоченная команда единомышленников. Ведь команда – это когда все ее члены болеют за дело, когда они вместе и при успехе, и при неудаче. Костяк команды сложился с самого начала деятельности фирмы. Затем пришли молодые амбициозные (в хорошем смысле этого слова) специалисты, которые, проходя “школу TRANE”, органично вписывались в команду. Сейчас мы имеем коллектив, который умеет и знает, как надо работать.

– Но в наше время одного энтузиазма мало. Необходимы еще и поощрительные меры. Используются ли они фирмой?

– Да, у нас есть достаточно хорошо разработанная система поощрений. Так, сотрудники отдела реализации получают процентное вознаграждение с продаж оборудования. Решаются и некоторые социальные вопросы. Нашим сотрудникам предоставляется, например, финансовая помощь для приобретения пакета медицинского страхования. Оплачиваются курсы английского языка.

– Изучение языка – это уже сфера повышения квалификации. Как решается эта проблема у вас?

– Я бы не назвал то, что мы делаем, повышением квалификации. Наша фирма занимается подготовкой специалистов, которая осуществляется в нескольких направлениях. Регулярно (один раз в квартал) проводятся учебные семинары для наших дилеров. Мы направляем сотрудников для обучения на заводы корпорации TRANE, находящиеся во Франции и в Великобритании. Более углубленное обучение в течение 6 мес можно пройти в так называемом Трейновском университете в США.

Кроме того, на нашей фирме и за ее счет ежегодно проходят стажировку студенты МИСИ и МЭИ. Наиболее способным мы предлагаем работать на фирме.

– Что мешает нормальной работе фирмы?

– Самая серьезная проблема, которая не только мешает, но и душит любую коммерческую фирму, честно работающую на рынке, необозримые налоги. Они не дают возможности инвестировать, расширять деятельность. Вторая проблема – это бюрократизм государственных структур. И наконец, финансовые катаклизмы, не позволяющие обеспечить стабильный инвестиционный климат.



– Виктор Кириллович, как складывается сотрудничество с партнерами и каковы взаимоотношения с конкурентами?

– Наши партнеры – это коммерческие фирмы, которые осуществляют монтаж оборудования. На протяжении ряда лет мы сотрудничаем с такими фирмами, как “Кодекс”, “Викма”, “Техносервис” и др., и находим с ними взаимопонимание.

Что касается конкурентов, то мы придерживаемся золотого правила – никогда не говори плохо о конкуренте, всегда относись к нему с уважением, старайся выиграть конкурсы доказуемо в техническом и экономическом отношении. К сожалению, такое не всегда удается, но мы стремимся к этому. У нас нормальные и даже дружеские отношения с некоторыми конкурентами.

– Даже тогда, когда вы обходите их, выигрывая очередной тендер? С чем, кстати, связан ваш успех на этом поле конкурентной борьбы?

– К успеху мы пришли в результате серьезной кропотливой работы как в техническом, так и в коммерческом направлении, постоянно

доказывая наши возможности и преимущества. Есть еще один секрет, который я готов вам выдать. В основе нашей работы – прежде всего забота о заказчике. Он должен почувствовать, что мы понимаем его проблемы, можем их профессионально решить на самом высоком уровне, соблюдая его интересы.

– Участвует ли ваша фирма в выставках и как вы оцениваете их результативность?

– Традиционно мы участвуем в международной выставке – MosBuild, которая ежегодно проводится в Москве в апреле. Она в

основном носит имиджевый характер.

– Осуществляет ли фирма TRANE Technologies спонсорские акции?

– Мы участвуем в спонсорской акции, которой очень гордимся. TRANE Technologies является спонсором Кремлевского камерного оркестра, которым руководит Михаил Рохлевский. Это молодые талантливые музыканты, которые прекрасно играют. У них блестящее будущее.

В порядке спонсорской помощи мы также оснащаем оборудованием TRANE лаборатории вузов, с которыми мы сотрудничаем.

– И последний традиционный вопрос. Каковы планы фирмы TRANE Technologies на 2000 г. и на начало третьего тысячелетия?

– В 2000 г. предстоит ввести в эксплуатацию большой respectable объект – жилой комплекс в Кунцево, концепция которого характерна, скорее, для третьего тысячелетия. Этот пилотный комплекс представляет собой многофункциональный, совершенно обособленный город в городе. В нем будут реализованы оригинальные инженерные решения в области создания комфортных условий для проживания людей.

Предполагается участие фирмы и в других интересных проектах. Будет продолжена работа по расширению дистрибьюторской сети в регионах Урала и за Уралом, а также по совершенствованию и развитию сервисной службы.

В третьем тысячелетии будет и дальше развиваться проект «Sinergy», действующий в рамках всей корпорации American Standard, составной частью которой является Trane. Этот проект позволяет предоставить заказчику максимально удобные условия сотрудничества и широкий спектр услуг.

Наш девиз: высокое качество, надежный сервис, поставки оборудования в сжатые сроки и, что немаловажно, – льготные, удобные для наших заказчиков условия платежа.

– Благодарю, Виктор Кириллович, за интересную беседу. Поздравляю от имени редакции вас и коллектив фирмы с первым юбилеем и желаю, чтобы их было еще очень много.

Успехов и процветания фирме на долгие годы!

– Спасибо. Будем надеяться на это.