

СЕРВИС БЕЗ ПРОСТОЕВ

«Конекрейнс Украина» предлагает клиентам современную идеологию обслуживания техники

Т.Г. ГЕРАСИМОВА, главный редактор журнала «Подъемные сооружения. Специальная техника», г. Одесса

В условиях серьезного физического и морального износа перегрузочного оборудования на украинских промышленных предприятиях, включая морские и речные порты, вопрос модернизации и обслуживания существующего парка техники выходит на первый план.

С модернизацией понятно — ее могут осуществить только специалисты. Как правило, это компании-производители ПТО.

А вот к обслуживанию на многих предприятиях пока еще подходят по-старому: сам купил технику, сам и решаешь проблемы по ее содержанию. Насколько в современных условиях, когда машины становятся все более сложными, оправдан такой подход? Об этом мы говорили с директором ПрАО «Конекрейнс Украина» Игорем Владимировичем ЛЕОНТЬЕВЫМ. Информационным поводом к нашей беседе стало вхождение ЗАО «Крейнсервис Украина» вначале в состав финского краностроительного концерна Konecranes, а в конце 2010 г. — в ПрАО «Конекрейнс Украина».

— Игорь Владимирович, на мой взгляд, слияние двух компаний — свидетельство того, как серьезно в «Конекрейнс Украина» относятся к этому виду бизнеса — предоставлению услуг по обслуживанию техники. С другой стороны, в наших портах еще традиционно предпочитают заниматься сервисом самостоятельно. Думаете, эту тенденцию удастся в конце концов переломить?

— Для порта услуги по обслуживанию техники — это не основные услуги. Его задача — грузоперевалка. Но Вы правы, у нас так сложилось, что порты держат собственные механические и ремонтные мастерские. С одной стороны, это хорошо, что есть свои специалисты, которых всегда можно послать устранить неполадку на кране или погрузчике. Но если с техникой все в порядке, порт вынужден искать загрузку для своих работников. Ведь эту службу надо содержать постоянно. И чтобы оправдать расходы, некоторые порты даже предлагают другим портам свои услуги по сервису. Любые непрофильные службы предприятия должны быть окупаемы, иначе они вынуждены существовать за счет других подразделений.

— Может быть, это связано с тем, что у нас еще до сих пор не отказались от старой идеологии обслуживания, когда меняют запчасти только в случае, если что-то где-то застучало? Тогда как западные владельцы техники действуют в соответствии с инструкцией: если положено заменить подшипник через столько-то моточасов, его меняют.



И. В. Леонтьев

— У наших портовиков тоже есть своя логика. Эксплуатируй технику как можно больше и зарабатывай ею как можно больше денег, а обслуживай и ремонтируй, когда будет время и деньги. А, следовательно, обслуживай её, зачастую, когда она откажет. Тормоза, реле, гидротолкатель, любая другая аппаратура рассчитана про-

СПРАВКА

ЗАО «Крейнсервис Украина» создавалось в декабре 1996 года как специализированное предприятие по монтажу, ремонту, реконструкции и техническому обслуживанию кранов и другой грузоподъемной техники. Специалистами компании накоплен многолетний опыт ремонта металлоконструкций, механизмов и электрооборудования грузоподъемной техники: порталных кранов всех типов, козловых и мостовых кранов общего назначения, контейнерных перегружателей. Предприятие выполняло также монтажные и пусконаладочные работы, обеспечивая монтаж механического и электрического оборудования грузоподъемных машин всех типов с их последующей наладкой. В сотрудничестве с ЗАО «Конекрейнс Украина» были выполнены, в частности, монтаж 15 порталных кранов типа «Марк», более 20 козловых контейнерных перегружателей RTG на пневмоколесном ходу, более 50 мостовых кранов.

изводителем на определенное количество циклов срабатывания. И на этот срок производитель дает гарантию. Но ведь это не значит, что оборудование ломается сразу же после достижения этого количества циклов срабатывания. И потому чаще всего у нас поступают так, как диктует экономическая ситуация. Если есть возможность, проводят профилактику, или продолжают дальше работать, пока какой-то узел окончательно не сработается.

Западная идеология, о которой Вы говорите, заключается в том, чтобы предотвратить возможные остановки. Там тратят деньги на обслуживание для обеспечения постоянной готовности техники к работе. А у нас за это не всегда готовы платить. Готовность техники к работе — это для наших специалистов некое виртуальное понятие.

Тут есть еще такой момент. Краны в наших портах в основном старые. Они находятся в собственном управлении, в совместном управлении или в аренде. Стоимость, как и аренда нового крана, во много раз больше стоимости и аренды старого. Поэтому новых кранов много не устанавливают, а старых можно позволить себе много. И когда старый кран выходит из строя, его просто отодвигают и работают другим.

Надежность каждого крана, эффективность его использования невелика, но зато можно работать на нем до отказа, с последующими восстановительными ремонтами, считая, что это более экономный вариант.

Вот почему никто не хочет эту систему менять. А ведь достаточно просто взять и все посчитать. Сервисным специалистам надо платить зарплату со всеми необходимыми отчислениями, надо их экипировать, обеспечить современными инструментами, обучить, оснастить мобильными средствами: автомобилем, телефоном. Необходимо создать склад запчастей. В общем, надо посчитать весь бюджет. При этом нужно учесть и такой аспект: сегодня людей обучили под данное оборудование, а через год предприятие купило новый кран — значит, надо снова переобучать. В специализированной сервисной компании специалисты постоянно повышают квалификацию. Например, у нас есть учебный центр для нашего персонала. Все заботы по подготовке специалистов мы с клиента снимаем. Ему необходим только один сотрудник, который передаст кран на обслуживание и примет его в эксплуатацию.



Монтаж порталного крана МАРК 40 в Мариупольском МТП

Вот и оказывается, что в длительной перспективе выгоднее отдать технику на обслуживание специализированной организации, чем содержать самому ремонтную службу. К тому же клиент может добиваться снижения цены за обслуживание при увеличении объема работ: единичное обслуживание обходится дешевле при большем количестве машин. Точно так же на «длинном ходу» профилактическое обслуживание техники выгоднее, чем традиционное обслуживание по отказам.

Впрочем, подход к обслуживанию в наших портах постепенно меняется, это связано с приходом новой современной техники.

— Что представляет собой сервисная служба «Конекрейнс Украина»?

— Сервис состоит из нескольких направлений деятельности. В него входит группа, которая занимается обслуживанием техники в портах, подразделение по обслуживанию индустриальной техники (мостовые, козловые, металлургические, промышленные краны и т.д.), есть служба сменозапасных частей, которая обеспечивает запчастями как напрямую клиентов, так и наш персонал. Есть также подразделение, которое занимается модернизацией: согласование с клиентом технического задания, обследование крана, подготовка и подписание договора, проектирование, заказ и поставка оборудования, монтаж, наладка, сдача инспекции Госгорпромнадзора. Виды модернизации бывают разные: замена электрооборудования, электродвигателей, тормозов, конечных выключателей, редукторов, валов, шарнирных соединений, если надо — можем и части металлоконструкций поменять. При возможности, если позволяет кран, можем поднять скорости, грузоподъемность.



Инспекция и обслуживание мостовых кранов



Перегон причального контейнерного перегружателя в Ильичевском МТП с использованием системы перемещения тяжелых грузов FLUIDTS

Модернизациями наша компания занимается со времен своего основания. Больше всего модернизаций, конечно, мы выполнили в портах.

— **Организация подразделения сервиса в «Конкрейнс Украина» открывает вашим клиентам и сотрудникам возможность использовать сервисные возможности материнской финской компании Konecranes?**

— С вхождением компании «Крейнс сервис» в наш состав ее сотрудники получили доступ к возможностям дополнительного обучения, внедрения сервисных программ для рядовых сотрудников. Ответственный наладчик, приходя на кран, сразу открывает компьютер с сервисной программой и смотрит, что и как он должен делать. В этой

программе — полная информация о кране или погрузчике, чертежи, можно легко выяснить, какие нужны запчасти, в режиме он-лайн посмотреть, что есть на складе и какой срок поставки. Кроме того, у Konecranes есть новые продукты, которые мы можем предложить нашим клиентам. Это, например, аппаратура со специальной программой, позволяющая делать анализ грузовых канатов, состояния подтележного рельсового пути.

Вот с помощью таких суперсовременных продуктов будем потихоньку убеждать клиентов переходить на новую, упреждающую простои идеологию обслуживания техники.

К нашим услугам также опыт Konecranes, база данных, куда входят разные решения по ремонту и модернизации, доступность складов сменно-запасных частей в Финляндии, Германии, Италии, России. Сервис-инженеры из разных стран общаются между собой и могут запросить нужную запчасть у своих коллег, чтобы не ожидать, пока ее специально изготовят на заводе. С учетом своего опыта мы, конечно, стараемся минимизировать риск того, что нужной запчасти может не оказаться на нашем складе в Одессе или Мариуполе, поэтому предлагаем помощь клиентам в планировании замены запчастей. Это тоже минимизирует простои в ожидании нужной запчасти.

— **Вы берете на обслуживание любую технику любых марок или предпочитаете работать со своей?**

— В принципе для нас марка не имеет значения (как пример, мы обслуживаем причальные краны производства ZPMC, портальные краны производства Kranbau Eberswalde), но, как правило, все начинается с нашей техники. Что такое обслуживание? Это и сервис, и ре-



Прибор для контроля состояния рельсового пути ROBORAIL



Мобильная служба сервиса в любое время на терминале заказчика

монты. Ремонтируем мы технику любую. Неважно, старые ли это немецкие краны или краны украинского производства. Например, кроме кранов, мы занимаемся также поставками погрузчиков Konecranes Liftrucks, но обслуживаем погрузчики не только нашего производства.

— Сколько сотрудников занято в вашем сервисном подразделении?

— Суммарно в Одессе, Мариуполе, Запорожье, Ильичевске у нас работают более 100 человек. Планируем открыть еще одну группу обслуживания в Киевской области.

— Кто ваши клиенты?

— Среди наших клиентов: стивидорные компании в Одесском морском торговом порту, Ильичевский морской торговый порт, Мариупольский морской торговый порт, перегрузочный комплекс «Трансинвестсервис» в порту Южный, Украинский завод сверхкрупногабаритных шин, Электрометаллургический завод «Днепроспецсталь», ООО «Руукки Украина», ООО «УГМК», ООО «Скания Украина», Завод Полупроводников, ООО «Пласт-Бокс Украина», ЗАО «Промарматура», Metallургическое предприятие «АрселорМиттал Кривой Рог», Энергопоставляющая компания «Киевэнерго», Одесский завод «Телекарт-Прибор».

— Какие тенденции по закупке техники в портах, на Ваш взгляд, будут превалировать в ближайшее время?

— По моему мнению, сейчас больше всего будет востребована модернизация. Хотя и новую технику будут покупать, особенно те, кто будет строить новые терминалы. Но сейчас в портах существует большой «овраг» между новой техникой и старой, «средней» техники практически нет — или очень много старой, или совсем немного новой. Из 500 порталных кранов нуждаются в замене 300. Понятно, что одновременно поменять три сотни кранов никто не сможет. Да и нужно ли это? Может, вообще столько кранов нам не надо? А может те, что необходимо, надо списывать, покупать новые сколько возможно, а среднее звено заполнять за счет модернизации: повысить эффективность имеющихся кранов, уменьшить их эксплуатационные расходы.

Так, например, поступают в Мариупольском морском торговом порту. Когда у них возникла проблема, чем грузить 37-тонные слябы, они попросили сделать модернизацию наших порталных кранов «Марк» грузоподъем-



Обслуживание автопогрузчиков Konecranes

ностью 40 тонн. Чтобы выгрузить слябы из вагонов, необходимо иметь в магнитном режиме на ограниченном вылете грузоподъемность 37 тонн.

— В Мариупольском порту вообще любят вашу технику...

— Вообще-то мы начинали с мариупольскими портовиками работать по модернизации кранов. Потом совместно сделали украинский кран, а потом они нам предложили, чтобы мы сделали сами украинский кран. Так появился кран «Марк». Они покупают у нас и погрузчики Konecranes Liftrucks — наряду с другими брэндами. Там уже работают два наших 42-тонника, а также погрузчики грузоподъемностью 18, 25 и 32 тонны. На днях мы участвовали в тендере на поставку в Мариупольский порт тяжелых погрузчиков грузоподъемностью 37 тонн. Надеемся выиграть данный тендер. Такие же, но легкие, 10 и 16 тонн, поставляем в порт Октябрьский. Готовимся в тендеру в Мариупольском порту на поставку еще одного крана «Марк».

— Еще один вид популярных кранов производства «Конекрейнс Украина» — контейнерные перегружатели на пневмоколесном ходу RTG. Будут ли поставки такой техники в этом году?

— В связи с падением общего контейнерооборота в мире и в Украине (одесские контейнерные терминалы потеряли до 50% оборота), такие закупки в ближайшее время не планируются. И хоть сейчас у нас рост контейнерооборота намного выше, чем по Европе (в Европе — рост на 5-10%, в Украине — почти на 20%), но тем не менее мощностей, закупленных контейнерщиками до кризиса, им до 2012 года хватит. А там — время покажет. Кстати, стивидорная компания «ГПК Украина» в Одесском морском торговом порту в свое время купила у нас 11 кранов RTG. Приобретали их в три захода: вначале четыре крана, потом еще три и снова четыре. На приемку крана приезжали супервайзеры из Гамбурга из материнской компании.

Хорошая репутация оборудования — это повторяемость заказов. Наш многолетний опыт показал, что те, кто с нами пошел в длинную дорогу под названием «инвестиции», в конце концов получил то оборудование, которое хотел.

*Снимки
ПраО «Конекрейнс Украина».*