

## ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ООО «СК МАРВЕЛ» ЖАББАРОВЫМ ХАРИСОМ НУРИМАНОВИЧЕМ



ООО "СК МАРВЕЛ" было основано в 2005 году. В 2009 произошла реорганизация компании. Сфера деятельности – строительство дорог и инженерных коммуникаций, а также аренда строительной техники. Генеральный директор ООО "СК МАРВЕЛ" – Жаббаров Харис Нуриманович, любезно согласившийся дать нам интервью. В начале 2000-х у Хариса Нуримановича уже был опыт закупки техники производителя Caterpillar у ООО "Цеппелин Русланд". Затем последовал период «затишья», и вот у компании снова появилась

необходимость пополнить свой парк техники оборудованием от Caterpillar.

**ЦЕППЕЛИН:** - Харис Нуриманович, почему Ваш выбор пал на технику Caterpillar?

**Х.Н.:** - Прежде всего из-за надежности. С этой техникой случается мало поломок. Кроме того, она удобна и проста в управлении для операторов.

**Ц.:** - Может, есть то, что Вы посоветовали бы разработчикам Caterpillar усовершенствовать в техническом плане?

**Х.Н.:** - Лучше спросить тех, кто непосредственно работает на технике. От себя могу сказать, что я в любом случае спокоен за оборудование Caterpillar. Между нашими компаниями заключен договор о сервисном обслуживании. Если случается какая-то поломка, специалисты ЦЕППЕЛИН мгновенно приезжают на объект и оказывают квалифицированную помощь и поддержку.

**Ц.:** - То есть в целом Вы довольны сотрудничеством с ООО «Цеппелин Русланд»? А можете выделить еще что-нибудь важное для Вас в наших партнерских отношениях?

**Х.Н.:** - Да. Ваши менеджеры отдела продаж достаточно компетентны и всегда могут предложить оптимальное решение поставленной технической задачи. Также мне нравится, что вы предлагаете дополнительные программы и специальные условия для работы с заказчиками, например, финансовый лизинг.

**Ц.:** - Нам известно, что Вы пользуетесь этой услугой. Скажите, чем был обоснован выбор этого финансового инструмента от лизингового подразделения компании Caterpillar?

**Х.Н.:** - Во-первых, из-за низкого процента удорожания в год. Во-вторых, согласование и оформление лизингового договора происходит очень быстро, весь процесс длится не более одной недели. В-третьих, грамотные специалисты доходчиво разъясняют все выгоды и нюансы того или иного финансового решения. В качестве пожелания для расширения ваших партнерских программ я бы назвал добавление услуги по оформлению государственных субсидий, например, содействие в возврате авансовых платежей. Это позволит нам получать дополнительные средства для дальнейших сделок по закупке нового оборудования от вас.

**Ц.:** - Кстати у Катерпиллар Файнэншл сейчас и до июня текущего года действует очень выгодное предложение с низкой ставкой удорожания по лизингу.

**Х.Н.:** - Я в курсе. Условия, действительно, не имеющие аналогов: 5,53%, в то время как у других процент доходит до 13! Именно поэтому мы только что подписали с Кат Фин контракты на поставку двух экскаваторов CAT 336DL.

**Ц.:** - Планируете ли Вы воспользоваться нашей программой по обратному выкупу техники (Trade In), позволяющей каждые три-четыре года обновлять парк техники, закупая новое, более совершенное оборудование с улучшенными характеристиками?

**Х.Н.:** - Мы обговорили эти условия на будущее. Предложение весьма интересное, и нам очень импонирует гибкость решений, предлагаемых Цеппелин и Катерпиллар Файнэншл. Во-первых, по окончании срока лизинга мы имеем возможность обменять наши машины CAT с наработкой на новые по предлагаемой Цеппелин выгодной схеме трейд-ин. Но, учитывая огромный ресурс техники Катерпиллар - 20-30 тысяч моточасов, главной причиной для замены нами техники будет не её износ, а желание получить более современные и производительные машины. Ведь инженеры CAT постоянно внедряют в конструкцию машин инновационные технические решения. Во-вторых, мы можем повторно взять нашу машину в лизинг по схеме возвратного лизинга. Смысл в том, что Катерпиллар Файнэншл

выкупает нашу машину, вышедшую из лизинга, по согласованной цене и сдает её нам же повторно в лизинг. Эта услуга дает нам возможность ещё раз воспользоваться экономическими преимуществами лизинга по данной машине, а также получить свободные средства на финансирование текущих расходов или на расширение парка техники – ведь полученные деньги мы можем внести в качестве аванса по лизингу дополнительной машины. Таким образом, мы получаем в работу две машины вместо одной без отвлечения оборотных средств.

**Ц:** - Харис Нуриманович, какие у Вас планы по дальнейшему расширению парка машин? Возможно, Вы прольете свет на грядущие проекты, связанные с Вашим бизнесом?

**Х.Н.:** - Ближайший проект – участие в «Северо-западном коридоре развития». Это строительство дороги Екатеринбург – Финская граница. Нам выделили участок в Карелии длиной в 70 км. Заказчик ориентируется исключительно на новое оборудование. Понадобится много разной техники: грейдеры, укладчики, катки, бульдозеры, экскаваторы. Так что потенциал сотрудничества с Цеппелин достаточно большой.

**Ц:** - А как Вы видите перспективу развития отрасли в целом? Не настораживают ли Вас опасения по поводу кризиса, нестабильной политической ситуации?

**Х.Н.:** - Я вам скажу следующее: в кризис и не в кризис дороги нужны всегда, от этого никуда не денешься. А поскольку моя сфера деятельности связана со строительством дорог и инженерных коммуникаций, то я спокоен.

**Ц:** - Харис Нуриманович, каков на данный момент Ваш парк техники Caterpillar?

**Х.Н.:** - Сейчас у нас насчитывается четыре единицы бульдозера D6R, подписаны контракты на два экскаватора 336DL, на май запланировано приобретение двух бульдозеров-болотников и четырех грунтовых катков.

**Ц:** - Известно ли Вам про систему автоматического управления Trimble на базе роботизированного тахеометра? Она устанавливается на дорожной технике, наблюдает за всеми этапами технологического процесса, начиная от составления цифрового проекта до контроля результатов фрезерования, обеспечивает высокую точность и скорость фрезерования, гладкость и ровность поверхности.

**Х.Н.:** - Конечно известно. Такой системой оснащены бульдозеры D6R, которые мы у вас брали. И по этой же причине мы заказали у Цеппелин еще 4 катка. Хочу добавить, что мы нацелены на дальнейшее плодотворное сотрудничество с вашей компанией.

**Ц:** - Харис Нуриманович, большое спасибо за интервью. Успехов Вам и процветания Вашей компании!

*Интервью май 2012 года*