

**ВИКТОР ВИКТОРОВИЧ ЧЕТВЕРИКОВ, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ОАО «ЧЕТРА ПРОМЫШЛЕННЫЕ МАШИНЫ», РАССКАЗАЛ «УК» О ВНЕДРЕНИИ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕСС ПРОИЗВОДСТВА, НОВЫХ РАЗРАБОТКАХ И... ИГРАХ БУЛЬДОЗЕРОВ В ФУТБОЛ**



# РАБОТА НА ОПЕРЕЖЕНИЕ

— Виктор Викторович, сегодня машиностроительно-индустриальная группа «Концерн «Тракторные заводы», в который входит ОАО «ЧЕТРА промышленные машины», одна из немногих в России владеет не только промышленной и сервисной цепочкой, но и включает конструкторские центры. Расскажите о новых разработках.

— Концерн производит широкий спектр оборудования: оборонный комплекс, машиностроение, сельхозмашиностроение. У нас очень высокие темпы внедрения изменений: к августу мы реализовали в конструкторской документации около 90% поступивших к началу года предложений. Концерн внимательно относится к удовлетворению запросов и пожеланий клиента. Сегодня мы переводим весь модельный ряд на вторую модификацию, что означает максимальный комфорт и простоту управляемости. Таким образом, достигается повышение производительности труда за счет комфорта работы оператора. Легкость в управлении доказывает интересный факт. На одном из «ЧЕТРА»-шоу, которое мы регулярно проводим в Чебоксарах, был конкурс: игра в футбол на больших тяжелых машинах. Игроком мог стать любой человек, имеющий водительские права. В итоге, выиграла девушка с минимальным стажем вождения автомобиля.

— Насколько ваши нововведения соответствуют требованиям рынка?

— Техника говорит сама за себя. У нас уже к началу лета объем заказов был сформирован до конца года. На сегодняшний момент по стоимости «жизненного» цикла машины, который складывается из ее цены, стоимости обслуживания, расхода топлива и другого, наши машины являются самыми эффективными на российском рынке.

— Озвучьте ваши принципы успешной работы.

— Мы исходим, прежде всего, из удовлетворения запросов клиентов, поэтому делаем ставку на качество дилерской сети. Дилеры находятся ближе к клиенту, лучше знают все его потребности, быстрее доносят нам его пожелания. У нас жесткие требования к дилерам. Если клиент не будет удовлетворен работой машины, то следующий раз не купит наш продукт. Поэтому дилер — это, прежде всего, качественный квалифицированный сервис.

— Расскажите о вашем представительстве в Кузбассе.

— ООО «Торговый Дом Тракторсервис» — наш давний партнер, мы работаем с ним практически с момента основания завода. Сегодня — это комплексный дилер, занимающийся как продажей техники, так и осуществлением комплексного обслуживания, продажей запасных частей. Основное направление ООО «Торговый Дом Тракторсервис» — поставка бульдозеров «ЧЕТРА» и их комплектующих.

Наша техника успешно работает на ведущих угледобывающих предприятиях области. Площадь ООО «Торгового Дома Тракторсервис» составляет 3 га, на которых расположены теплые складские помещения, цех по ремонту двигателей, цех трансмиссии, цех по ремонту топливной аппаратуры и гидравлики. Штат предприятия составляет 86 человек, из которых 70% имеют высшее образование.

— Какие пожелания чаще всего озвучивают клиенты?

— Большинство клиентов жалуется на некачественные запчасти. При этом — это не оригинальные запчасти, которые производят наши специалисты. Чтобы избежать подделок, мы разработали специальную программу идентификации оригинальных запчастей: подлинность можно проверить через наш единый сервер в интернете, введя специальный код запчасти либо отправив его как сообщение. Предупреждая возможные проблемы, мы работаем на их опережение.

ООО «Торговый Дом Тракторсервис»  
 Официальный дилер  
 ОАО «ЧЕТРА Промышленные Машины»  
 ООО «ЧЕТРА Комплектующие и запасные части»

WWW.Тракторсервис.рф  
 E-mail: TD@bmail.ru  
 тел./факс: (3843) 553-948, 8-903-944-1354