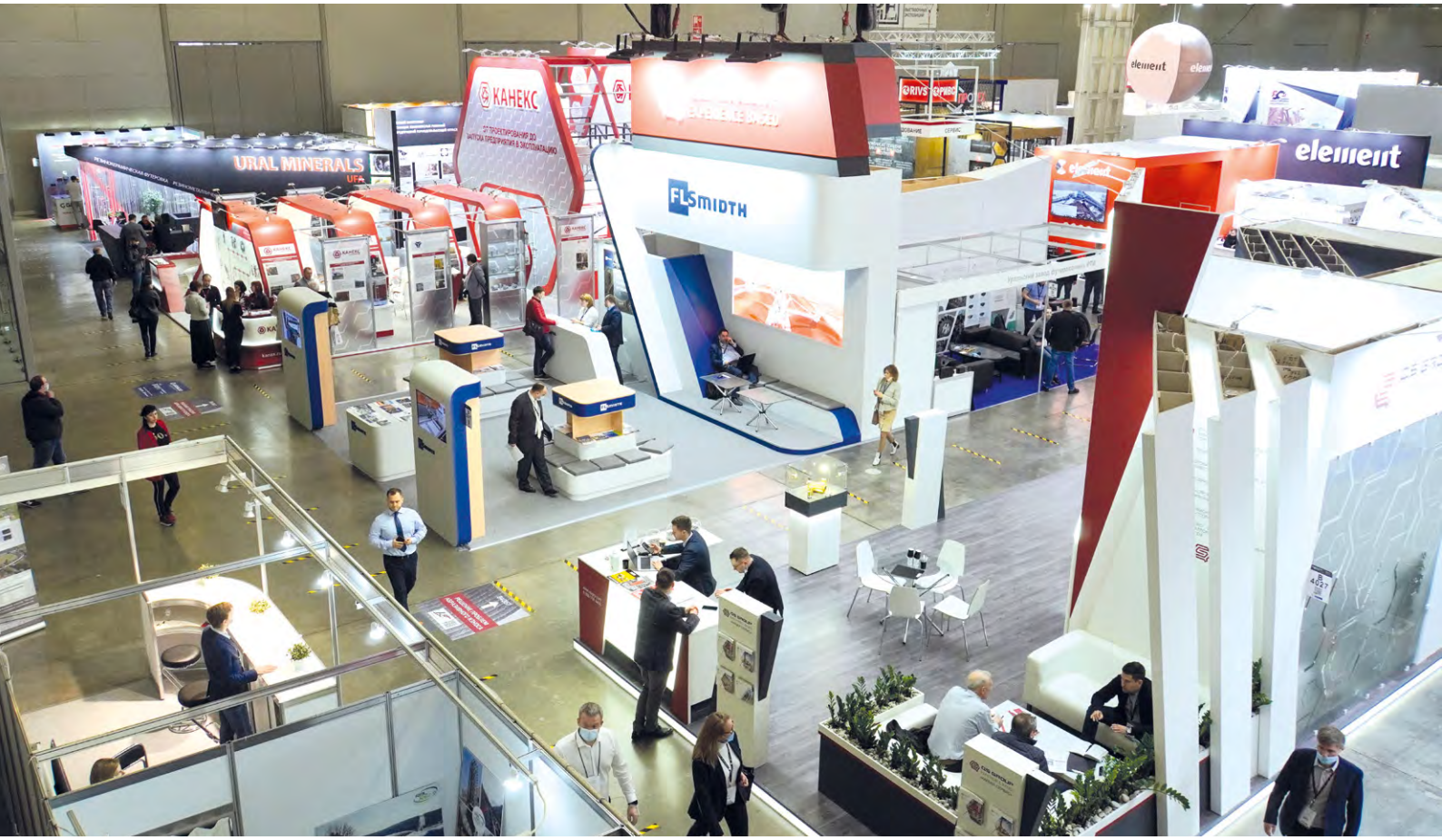
ВЫСТАВКА ТРЕНДОВЫХ РЕШЕНИЙ

Текст:
Анна Кучумова,
Валентина Лескина

И вот мы снова здесь! Шутки по поводу того, что теперь участники MiningWorld Russia встречаются не раз в год, а раз в полгода, так что не успевают соскучиться, звучат все три дня выставки. Что поделать: коронавирусные ограничения заставили перенести выставку 2020 года на октябрь, сейчас же она прошла в своё «законное» время — в апреле.



В этот раз в «Крокус Экспо» собрались 166 компаний из 20 стран мира. Много это или мало? Тут смотря с чем сравнивать. В прошлом году — сложном 2020-м, наполненном неизвестностью и ограничениями — участников было 154, так что небольшой рост есть. Но в допандемическом 2019-м в павильонах размещались более четырёх сотен экспонентов.

Как бы то ни было, участники оценили мероприятие как эффективное и результативное. Судя по тому, что для беседы со специалистами компаний-экспонентов нам пришлось пробиваться через толпу посетителей, такие выводы имеют под собой основание. В этом году мероприятие посетили почти 4,5 тысячи человек – достойный показатель.

«По нашему опыту, это самая репрезентативная отраслевая выставка. Сюда съезжаются специалисты со всех уголков бывшего СССР и ближнего зарубежья. MiningWorld Russia — это возможность встретиться с нашими действующими клиентами, а также с теми компаниями, кто находится в поисках альтернативных решений», — считает директор по продажам ME Elecmetal в Евразии *Андрей Маковецкий.*

«В определённом смысле эта выставка пересекается с новокузнецкой «Уголь России и Майнинг»: мы, например, участвуем в обеих. Но все знают, что «голова» у многих предприятий находится здесь, в Москве. По нашим впечатлениям, MiningWorld Russia — это мероприятие, где собираются топ-менеджеры, а в Кузбассе — сами пользователи оборудования», — делится наблюдениями коммерческий директор DYNASET *Андрей Васильев.*

«Выставка проходит очень продуктивно, мы уже провели несколько встреч, которые могут вылиться в хорошие сделки. Наша целевая аудитория — это представители буровых компаний, удалось пообщаться с крупнейшими предприятиями России, также были гости из Казахстана, Армении, Узбекистана и Кыргызстана», — рассказал начальник отдела продаж ООО «Сон-Мак Рус» (российского представительства SON-MAK Makine) *Бурак Озметин.*

Отраслевые выставки были и остаются местом встреч и делового общения. Вот и мы не упустили возможно-

сти побеседовать со специалистами торговых и производственных компаний и обсудить отраслевые тренды.

БЕЗ ПЕРЕРЫВА НА КОРОНАВИРУС

Сразу отметим важный момент: сокращение количества участников выставки вовсе не говорит о стагнации рынка. И производители в прошедшие месяцы вовсе не сидели сложа руки — продолжалась разработка нового оборудования, реализация отраслевых проектов. Так, именно на MiningWorld Russia-2021 SON-MAK Makine впервые представила буровой станок RX-4DC, который завод разработал в период пандемии.

RX-4DC, рассказывает *Бурак Озметин*, дополнил линейку оборудования SON-MAK. Создана машина с учётом требований российского рынка. В частности, разработчики установили распространённый в нашей стране двигатель Cummins — это решение известно своей долговечностью и низким расходом топлива даже при самых сложных буровых работах. Гидравлические агрегаты производства Bosch Rexroth, Danfoss или HANSA-FLEX также давно зарекомендовали себя на рынке.

Да, говорят специалисты «АСТ Группа компаний», в первой половине кризисного года ощущался определённый «провал» в заказах, но начиная с лета бизнес вновь пошёл в гору. В 2021 году спрос на самосвалы, экскаваторы и другую спецтехнику не просто восстановился, а начал стремительно расти. Добыча для России всегда была опорной отраслью промышленности, так что после застоя отраслевики вернулись к своим проектам, развернув активность с новой силой.

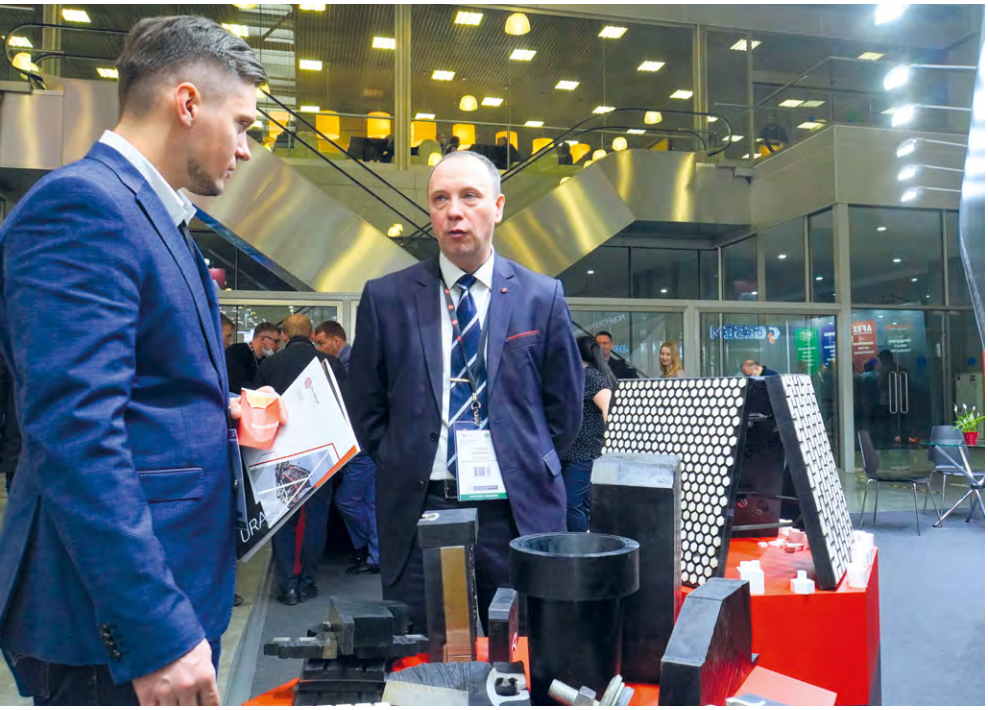
«АСТ Група компаний» ощутила этот скачок на себе. Судите сами: с начала года поставщик отгрузил 4 единицы техники для добывающей компании ООО «Интерминералс», ещё 17 единиц в скором времени будет поставлено на месторождения Якутии и Хабаровского края. Чтобы отвечать на все запросы рынка, «АСТ Группа компаний» открыла второй склад запчастей и теперь прочно закрепилась и во Владивостоке, и в Хабаровске.

«Наша компания занимается поставками спецтехники и запчастей с 2004 года. Мы предлагаем карьерные самосвалы LGMG, потому что точно знаем их главное конкурентное преимущество.

Проанализировав свой опыт поставок, «АСТ Группа компаний» пришла к выводу, что главным показателем, на который следует ориентироваться, является коэффициент технической готовности. Если объёмы вывоза и скоростной режим напрямую зависят от заводских технических характеристик, то КТГ наглядно демонстрирует, сколько дней в году может работать та или иная машина», — подчёркивает директор по продажам «АСТ Группа компаний» *Алексей Палыгин.*

Довелось услышать и несколько парадоксальных мнений. По словам коммерческого директора URAL MINERALS *Григория Килимника*, прошлогоднее закрытие границ пошло российским производителям только на пользу. Произошло, можно сказать, вынужденное импортозамещение, когда заказчики обратили внимание на решения и оборудование, созданное соотечественниками. Сейчас же, когда мир возвращается на орбиту, спрос на российскую продукцию вновь начал падать.

Впрочем, *г-н Килимник* уверенно говорит о том, что URAL MINERALS сохранит объёмы реализации продукции: тендеры идут, заявки поступают, да и заказчики стали более доверительно относиться к отечественным



продуктам. Тем более что включились привычные инструменты продвижения своего бизнеса.

«В этом году мы привезли на выставку в два раза больше футеровочных материалов, и все они уже проданы. Компания представляет не только традиционный набор изделий, но и новую футеровку для приводных барабанов, созданную из керамических материалов.

Раньше мы выпускали для таких агрегатов только изделия из резины. Они по-прежнему востребованы на российском рынке, просто ранее URAL MINERALS не хватало технических возможностей для запуска серийного производства. Сегодня мы располагаем достаточными мощностями для развития линейки и можем поставлять керамическую футеровку для приводных барабанов большому количеству заказчиков», — прокомментировал *г-н Килимник*.

А руководитель Группы компаний «RS» *Сергей Ситько* вообще считает, что «в кризис работы становится больше». Именно в кризисные периоды, объясняет *Сергей Владимирович*, предприятия начинают скрупулёзно считать деньги. Это значит, растёт спрос на решения, которые помогают оптимизировать расходы. Износостойкие материалы, на производстве которых специализируется Группа компаний «RS», как раз открывают такую возможность: чем реже на предприятии меняют изнашиваемые части механизмов, тем реже их приходится останавливать, тем меньше простоя, меньше упущенной выгоды.

«Экономить ведь можно двумя путями. Можно стремиться закупить как можно дешевле сегодня: потратили не 100 рублей, а 75 — и это успех. А можно просчитать ситуацию на несколько шагов вперёд. Ведь всегда есть стоимость приобретения, и есть стоимость эксплуатации, это касается и износостойких материалов. Да, наши решения дороже традиционных. Но вместо года они способны обеспечить от трёх до пяти лет безостановочной работы. Это возможность либо восстановить изношенное оборудование и дать ему вторую жизнь, либо существенно продлить срок службы оборудования нового.

Возьмём, например, отвод 159, работающий в системе перекачки высоко- абразивной пульпы. Традиционные решения ходят 2-3 недели, далее требуется ремонт. Технология, которую использует Группа компаний «RS», позволяет продлить срок службы изделия до полутора-двух лет», — комментирует руководитель *Сергей Ситько.*

ВЕК «ЦИФРЫ»

Про тренд на цифровизацию отрасли лишний раз напоминать, пожалуй, не нужно. На MiningWorld Russia-2021 даже прошло награждение победителей конкурса цифровых инициатив. Решения в этом русле представили и экспоненты. Вот и специалисты компании KÖPPERN, многоопытного производителя валковых прессов для брикетирования, измельчения и компактирования, прогнозируют, что в скором будущем станут популярными так называемые «говорящие машины».

«Простым языком, это установленная цепочка пресс-валков, система не только автоматически выдаёт в режиме онлайн данные о текущих процессах, но и предоставляет всю информацию о статусе работы до, во время и после запуска. Кроме того, в будущем комплексы оборудования смогут самостоятельно подстраиваться под

новые параметры измельчения», — поясняет генеральный директор KÖPPERN *Артур Хуберт.*

Он отмечает, что к этому есть все предпосылки. В частности, пандемия и связанные с ней ограничения несколько изменили рынок: всё больше значение в последнее время приобретают онлайн-услуги. Скажем, за прошедший год KÖPPERN научилась внедрять валковые прессы в полностью дистанционном режиме — оказалось, что это вполне реально. Один из последних проектов компания реализовала на предприятии Китая — провела онлайн весь комплекс работ с нуля: монтаж, пусконаладку, запуск оборудования и его выход на проектную мощность.

«У такого формата работы есть огромный плюс: у заказчика сохраняется система дистанционного обслуживания, которую можно использовать уже после сдачи проекта, в частности, для контроля изнашиваемых частей и отслеживания процесса в целом. Такой опыт мы тоже получили и сейчас активно развиваем новое направление. В том числе пробуем свои силы в России: организовали онлайн-формат сотрудничества со Стойленским ГОКом, где работает восемь валковых прессов высокого давления KÖPPERN», — говорит *г-н Хуберт.*

Перечисляя отраслевые тренды, генеральный директор АО «НПО «РИВС» *Анатолий Хасянов* также называет цифровизацию одной из важнейших тенденций. Он делает акцент на несколько иной стороне этого процесса — возможности удалённого управления. Он рассказал о проекте компании, где создана так называемая автоматизация верхнего уровня: Николаевская обогатительная фабрика расположена в Казахстане, а управление осуществляется с пульта в Санкт-Петербурге. Этот опыт компания намерена тиражировать.

«Я думаю, что за такими проектами будущее. Видите ли, горно-обогатительные предприятия, которые запускаются в настоящее время, как правило, расположены на удалённых территориях. Всё закономерно: существующие месторождения иссякают, при этом появляются технологии, позволяющие работать с бедными, упорными рудами. Вовлекаются в отработку объекты, расположенные далеко от развитой инфраструктуры.

Это необязательно недавние открытия: академический пример — Удокан, он упомянут ещё в довоенных учебниках, но долгое время его отработка считалась

реклама

нерентабельной, несмотря на огромные запасы. А сегодня добытчики приступили к его освоению. Вернинское месторождение — та же история, только тут всё ещё сложнее: территория практически безлюдная, расположен объект в регионе с суровым климатом.

Завозить специалистов на такое предприятие — это дорогое удовольствие, тем более что потребуются квалифицированные кадры. И возможность создания безлюдного производства, организации удалённого управления — это реальное решение актуальных задач.

Добавим к этому, что автоматизация — это возможность исключить человеческий фактор. Технологии становятся более сложными, процессы более ответственными, и безопаснее доверить операции автоматике, чем сотруднику, который в ночную смену может заснуть, куда-то отойти или забыть открыть нужную заслонку», — комментирует *Анатолий Халимович.*

Еще одно достижение «века цифры» внедрил на своём производстве ООО «Механоремонтный комплекс»: подразделение ПАО «ММК» освоило аддитивные технологии, и сегодня 3D-печать — уже неотъемлемая часть литейного производства. Начальник лаборатории ООО «МРК» *Владимир Колобов* отмечает, что с запуском 3D-принтера и 3D-сканера завод сократил время на выпуск нового литья, исключив целый этап производства — изготовление модели. Сегодня на производство определённых отливок предприятие тратит не недели, а дни, обходясь минимальными затратами на финишные операции по обрубке и очистке литья.

«Механоремонтный комплекс» пересмотрел ряд технологий. Например, с основного участка на участок 3D-печати мы перевели отливку «Ролик». Перевод позволил сократить вес заготовки на 20% и при том серьёзно снизить затраты на последующую механическую обработку. Также мы печатаем отливки «Прокладка теплоизоляционная» для спекательных тележек, только уже с исключением механической обработки по прилегающим поверхностям.

В частности, МРК изготавливал такие отливки для «Аглофабрики №5». При монтаже «Прокладки» устанавливаются на «Спекательную тележку», после чего на них надевается целая гряда «Колосников». Другими словами, и наружная, и внутренняя поверхности должны быть гладкими и ровными, поэтому конструкторы обычно закладывают на такие поверхности механическую обработку для обеспечения необходимых требований. Мы же с помощью 3D-печати получили отливки без механической обработки, но с требуемыми параметрами», — рассказал *г-н Колобов.*

Компания SciAps представила на выставке линейку портативных анализаторов для определения состава веществ. Оборудование это настолько малогабаритное и простое в использовании, что его хочется сравнить с современным смартфонам.

«Единственное отличие — вместо кнопки «позвонить» вы нажимаете «отработать анализ». В основе программы заложена операционная система Android, пользователь может загрузить любые приложения для удобства работы. Можно, к примеру, работать через Wi-Fi или GPS.

Всё действительно очень просто: прикладываешь металл или любой другой материал, нажимаешь на одну кнопку, прибор за 1-2 секунды выполняет анализ, а вам остаётся нажать на кнопку «отправить», и документ в выбранном вами формате отправляется туда, куда потребуется. Здесь есть несколько вариантов: в формате изображения, PDF-файла либо в виде таблицы Excel. Данные можно передавать через привычные всем и каждому соцсети Telegram, Viber, WhatsApp.

К тому же в устройстве предусмотрены специальные программы для ПК, посредством которых можно загружать данные, сортировать их и формировать на основе полученной информации отчёты. Я могу обучить любого человека работе с анализатором за 3 часа, из них час рассказывать анекдоты», — шутливо объяснил специалист SciAps *Илья Фрадкин*.

И при этом анализатор, который по незнанию можно принять за игрушку, умеет определять состав различных сплавов, руд, почв, минералов, геохимических образцов. Работает аппарат безо всякой подготовки, что очень важно для геологов, работающих в полевых условиях.

И ещё одна сторона «цифры». Дебютант выставки — компания «Аэродайн Рус», которая специализируется на инспекции промышленной инфраструктуры при помощи БПЛА и сканеров, представила на MiningWorld Russia решение, к которому долго подбирались различные производители — дрон, способный работать в условиях шахты.

«В шахте дрон перемещается автономно. Оператор задаёт примерное направление, но, когда «беспилотник» уходит из зоны прямой видимости, он начинает ориентироваться на данные сканера. Так удаётся значительно ускорить работы, которые традиционно выполняет маркшейдер, и избежать присутствия человека в опасных зонах», — рассказал директор по маркетингу «Аэродайн Рус» Денис Быков.

В компании считают, что у подземных беспилотников, БПЛА в целом и технологии лазерного сканирования большое будущее. Вот уже и использование BIM-технологий становятся обязательным при сдаче строительного объекта, так что мы уверенно движемся в цифровое будущее.

ЭКОТРЕНД

Ещё одно широкое, многогранное и повсеместно обсуждаемое направление. Сделать добычу более экологичной можно различными путями. Того и гляди, электромобили на горных предприятиях превратятся из диковинки и пилотных проектов в нечто обыденное и обязательное.

«В последнее время мы действительно отмечаем повышенный спрос на аккумуляторную технику со стороны горнодобывающих предприятий. Это значит, что машины с дизельным приводом постепенно теряют свою актуальность. Многие компании-заказчики сегодня рассматривают приобретение исключительно машин с электроприводом.

В арсенале Hermann Paus Maschinenfabrik GmbH имеется полностью автономный электромобиль для транспортировки шахтного персонала MinCa 5.1. Многие посетители нашего выставочного стенда приходят с целью познакомиться именно с этой машиной и как можно больше узнать о ней», — отметил руководитель службы сервиса ООО «Паус» (российского подразделения Hermann Paus Maschinenfabrik GmbH) *Иван Захаров*.

СДЕЛАНО В РОССИИ

Развитие отечественного производства — радостный тренд современности. Всё чаще на страницах нашего журнала поновляют истории российских разработчиков, сообщения о том, что компании освоили новый вид продукции, расширили производство и создали востребованное на рынке решение.

И вот чешский производитель Ferrit объединился с УГМК для выпуска погрузочно-доставочных машин. Создают их на Шадринском автоагрегатном заводе, «гражданство» у техники российское. Начальник участка по сервисному обслуживанию горно-шахтного оборудования ООО «Сибтранссервис» (официальный представитель Ferrit в России) *Константин Мусатов* рассказал, что производство на ШААЗ идёт уже третий год. Первой стала машина грузоподъёмностью 10 тонн (ПДМ10 УГМК ФЕРРИТ /DNK10 FERRIT UGMK) — макет техники компания для наглядности представила на своём стенде. Кроме того, в работе 14-тонные машины, а на подходе 17-тонные — уже идёт сборка. Пока техника работает на объектах УГМК, но в перспективе

российско-чешскую ПДМ планируют выводить на рынок. Подробнее о проекте мы рассказали в статье, опубликованной в текущем выпуске нашего журнала на стр. 98.

А НПО «Аконит» за несколько месяцев до выставки купило у немецкого производителя Droppstadt технологию по изготовлению высконагруженных барабанов для конвейерных линий, и на MiningWorld Russia компания представила образец продукции.

Почему барабаны для магистральных конвейеров? Протяжённые конвейерные системы — это одно из направлений развития НПО «Аконит» на ближайшие годы. Для заказчиков всё актуальнее становится вопрос стоимости проекта и, следовательно, стоимости транспортировки груза. А здесь потенциал экономии — до 60%. И преимущество — на стороне конвейерного транспорта. Возить грузы уже приходится из труднодоступных мест на дальние расстояния.

«Теперь мы можем предлагать рынку решения для транспортировки тяжёлых материалов на куда большие расстояния — до 15-20 км. Другими словами, НПО «Аконит» сможет оснащать барабанами магистральные конвейеры мощностью свыше 5 тыс. т/ч материала. В частности, компания уже реализует проект для линии, транспортирующей около 7,5 тысяч т в час, и это не предел. Технология позволяет выпускать барабаны для конвейеров, производительность которых достигает и 10-15 тысяч т в час», — объяснил директор компании *Дмитрий Викторов.*

«Петрозаводскмаш Горно-металлургический комплекс» также ставит перед собой патриотическую задачу: выпускать насосное оборудование, не уступающее зарубежным аналогам. Демонстрируя 3D-модель флагманского крупногабаритного насоса МШ ПГМК 13000/85, исполнительный директор ПГМК, член-корреспондент РАЕН, к. т. н. *Василий Садыков* отмечает, что миссия уже выполнена. Даже больше: по его словам, модель опередила своих иностранных собратьев по техническим характеристикам. Поэтому «ПГМК» совместно с литейным заводом «ПетрозаводскМаш» продолжает трудиться над улучшением качества литья, чтобы насос работал ещё эффективнее.

Своей задачей карельские промышленники видят выход на рынки дальнего зарубежья. Для этих целей компания продолжает сотрудничество с Корпорацией развития Республики Карелия, Российским экспортным центром и его республиканским представительством. Так, сегодня действует договор на поиск контактов и возможных потребителей в странах Латинской Америки: Бразилии, Чили, Перу. Также интересен рынок Африки, в частности, ЮАР.

КОМПАНИИ НОВОГО ТИПА

Ещё одна особенность современно рынка — внедрение нового подхода. Нам уже не раз доводилось слышать от специалистов добывающего рынка, что современным заказчикам нужна

не только поставка конкретных единиц оборудования — им нужен комплексный подход: провести изыскания, спроектировать, построить, оснастить, запустить. Однако тенденция это пока новая настолько, что аббревиатура EPC (engineering, procurement, construction – инжиниринг, поставки, строительство) пока даже не получила российского эквивалента. Однако сотрудничество именно в таком формате — комплексное ведение проектов — продвигает компания «Канекс».

«В рамках EPC-контрактов заказчик делегирует подрядчику ответственность за все стадии создания производства. Основная проблема на пути реализации проектов «под ключ» — ещё не полная готовность заказчиков передавать весь процесс в одни руки, тем более если речь идёт о крупном производстве.

Заграничные компании уже распробовали такой подход, и российские промышленники, хоть и с опозданием, но тоже придут к этому. Я верю в то, что барьер будет преодолён. Наша компания не раз выполняла крупные заказы, так что у нас есть все компетенции для создания с нуля целого предприятия», — поясняет директор по маркетингу компании *Андрей Иванов*.

Пожалуй, не стоит удивляться тому, что проектов. реализованных таким образом, в России пока нет. Может быть, дело ещё и в том, что самих компаний, имеющих опыт одновременно в проектировании, изготовлении и поставках оборудования, шефмонтаже и пусконаладке, строительстве промышленных объектов в нашей стране не так много. Но, как считает спикер, отечественная отрасль сможет увидеть первый цельный проект уже в ближайшие пару лет. И «Канекс» рассчитывает стать первопроходцем в этом деле.

С EPC-контрактами работает и немецкая компания Christian Pfeiffer. Специализируется она и больше известна в цементной промышленности. Так вот, директор по продажам в горнорудной промышленности РФ/СНГ Christian Pfeiffer *Петер Хенниг* отмечает, что с российской цементной индустрией немецкие специалисты уже работают в формате полного сопровождения проектов, а вот горная добыча пока остаётся консервативной. Для развития направления компании в первую очередь предстоит наладить контакт с нашими проектными институтами.

На горнодобывающий сегмент у немецкого производителя действительно далекоидущие планы: компания надеется на участие в проектах по добыче

драгоценных металлов, железной руды, угля, минеральных удобрений и готова работать не только с крупными корпорациями, но и средними по величине горно-обогатительными комбинатами по всей России.

«Приехав на выставку, мы убедились, что у многих потенциальных клиентов есть интерес к мельничному оборудованию. Чаще всего у нас спрашивают, с каким материалом мы работаем и какие параметры продукции можем гарантировать. Christian Pfeiffer получила несколько технических заданий, которые вполне готова проработать.

Учитывая, что в прошлом году бизнес строился по большей части удалённо, с некоторыми клиентами, которых мы раньше знали только по сети, наконец-то смогли увидеться вживую. Более того, к нам на стенд подходили представители компаний, с которыми мы раньше не сотрудничали, для Christian Pfeiffer это стало приятным сюрпризом», — поделился впечатлениями о MiningWorld Russia *Петер Хеннинг.*

Схожую идеологию разделяет и компания Sever Minerals. В 2018-м компания приняла стратегию, определившую ключевые направления бизнеса и векторы развития. Опираясь на свой многолетний опыт, компания сделала акцент на реализации комплексных проектов и сегодня выступает в роли EPS-подрядчика (engineering, procurement, supervision — инжиниринг, снабжение, шефнадзор) для строительства новых и модернизации действующих производств.

Другими словами, Sever Minerals осуществляет полный цикл инжиниринговых работ: концептуальный анализ и аудит, базовый и детальный инжиниринг, поставку оборудования, шефмонтаж, пусконаладочные работы и авторский надзор, а также гарантийное и постгарантийное обслуживание оборудования.

«В широком смысле мы выступаем в роли партнёра, который не только разрабатывает и поставляет комплексные решения для своих заказчиков, но и сопровождает их, обеспечивая выход на заявленные проектные показатели», — рассказал исполнительный директор Sever Minerals *Евгений Чашин*.

И эту же философию приняли в компании «Карьер-Сервис», проектном центре «КС-Инжиниринг» и «КС-Технолоджи», которые впервые предстали перед публикой под брендом QS Group. Объединив знания и опыт, специалисты сфокусировались на строительстве

многостадийных заводов с нуля в рамках EPC-контрактов.

«С самого момента основания компании мы стремились к тому, чтобы закрыть главные потребности предприятий горной промышленности. Продажа в нашем сегменте редко бывает единичной. Как правило, это всегда комплекс услуг: подбор оборудования, соответствующего технологической задаче заказчика, его доставка, монтаж, в дальнейшем — сервисное обслуживание и оперативное обеспечение запасными частями и расходными материалами.

Какое-то время назад мы решили, что и этого недостаточно. Накопленный опыт и компетенции выросли в направление проектирования. Мы уделяем большое внимание квалификации наших инженеров-проектировщиков и конструкторов. В горной отрасли всегда чувствовалась тенденция к работе именно с EPC(M) –контрактами. И сегодня мы предлагаем предприятиям именно такой формат взаимодействия. Тем более что у нас есть, что предложить.

Помимо услуг, связанных с проектированием, поставкой и обслуживанием оборудования, у нас растёт популярность промышленного аутсорсинга предприятий. Здесь я подразумеваю непосредственно эксплуатацию оборудования, операционную деятельность заводов и фабрик», — прокомментировал руководитель QS Group *Олег Багиев*.

А группа компаний Element развивает другую трендовую модель бизнеса — аутсорсинговую. Под брендом Element на рынке сегодня представлены запасные и изнашиваемые части для дробильного, насосного и мельничного оборудования, износостойкие материалы и другие решения, созданные на производственных площадках по всему миру. Подробнее мы рассказали об особенностях выбранного компанией подхода в интервью, опубликованном в текущем выпуске журнала на стр. 146.

«Мы инжиниринговая компания. Производство идёт на мощностях наших партнёров, сбыт мы обеспечиваем под своим брендом напрямую или через дилеров, после чего осуществляем сервис и техподдержку по всем типам оборудования, и здесь выполняем гарантийные обязательства.

Сертифицированных партнёров у нас много, отношения с ними складываются поэтапно. Мы анализируем рынок, смотрим, какие игроки представлены. Выставки, кстати, один из эффективных инструментов. Потом посещаем производство, чтобы понять, соответствует ли оно нашим требованиям — есть определённые инспекционные процедуры. Подписываем соглашение, наши специалисты разрабатывают необходимые требования к изделиям.

Далее следуют согласования процессов производства и проверок качества — это, пожалуй, самый продолжительный этап. После этого заказываем пробную партию, получаем её, тестируем и делаем окончательные выводы. Так что это небыстрый процесс — он может занять и год», — рассказывает об особенностях работы аутсорсинговой компании директор по развитию Element Марат Абдурахимов. DT