

ПРОДОЛЖАЕМ
РАЗГОВОР: ГШО

ЗАГРАНИЦА НАМ ПОМОЖЕТ?

В ПРЕДЫДУЩЕМ НОМЕРЕ ЖУРНАЛА МАШИНОСТРОИТЕЛИ КУЗБАССА РАССУЖДАЛИ О ПЛЮСАХ И МИНУСАХ РОССИЙСКОГО ГОРНО-ШАХТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ, АНАЛИЗИРОВАЛИ ПОЛОЖЕНИЕ ДЕЛ В ОТРАСЛИ, ДЕЛИЛИСЬ ПЛАНАМИ, РАССКАЗЫВАЛИ О ПРОБЛЕМАХ. ТЕМА НОМЕРА ОКАЗАЛАСЬ НАСТОЛЬКО АКТУАЛЬНОЙ, ВЫЗВАЛА ТАКОЙ АКТИВНЫЙ ОТКЛИК НАШИХ ЧИТАТЕЛЕЙ, ЧТО БЫЛО РЕШЕНО ПРОДОЛЖИТЬ ЕЕ ОБСУЖДЕНИЕ, ХОТЯ ОНА И ВЫШЛА ДАЛЕКО ЗА РАМКИ АНАЛИЗА УСПЕХОВ КУЗБАССКОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ



Активнее всего оппоненты обсуждали, какое именно оборудование — российское или импортное — удобнее и проще эксплуатировать, чем оно отличается в плане надежности, качества обслуживания и цены. Очень приятно, что обе стороны виртуального круглого стола по итогам номера были весьма корректны и конкретны в высказываниях, избегая огульного обвинения, популистских лозунгов и активной рекламы «своего» оборудования.

Как и следовало ожидать, одна из наиболее острых проблем компаний-угольщиков — износ оборудования (как, впрочем, и общая проблема старения оборудования и сооружений в России). В «Энергетической стратегии России до 2030 года» подчеркнуто: «Оборудование угольной промышленности устарело и технически отстало. Степень износа основных фондов продолжает оставаться высокой и

достигает 75%, в отдельных случаях — 90%. Фактически большинство российских производителей угля вынуждены работать на оборудовании, возраст которого составляет от 20 до 50 лет». Частичная замена оборудования (поскольку полную замену по понятным причинам не могут позволить себе даже самые богатые компании) приводит к тому, что на предприятиях образуется в лучшем случае удобоваримая смесь новой и устаревшей техники. Значительную часть вновь приобретаемых механизмов составляет импортная техника.

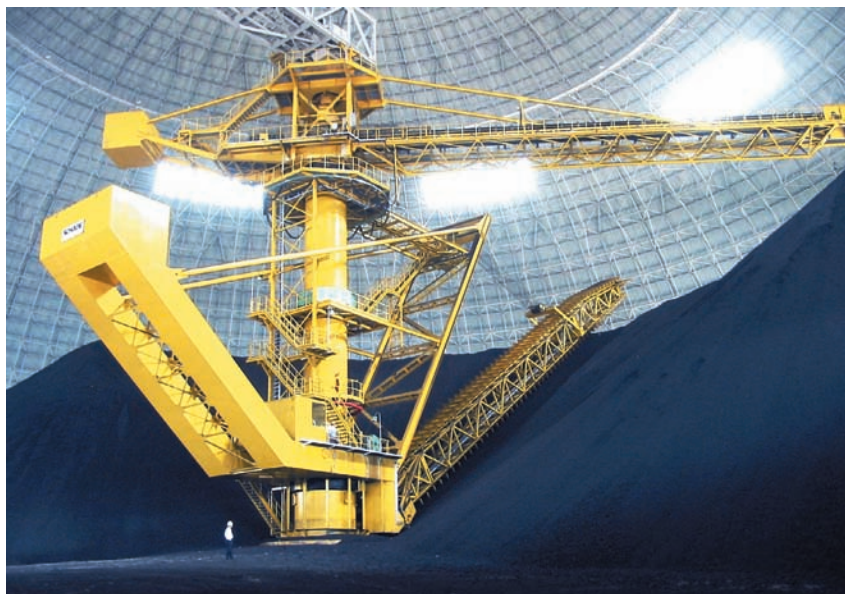
Насколько оправдан такой выбор?

— Однозначного ответа на этот вопрос дать нельзя, — комментирует **Павел Варушин** — руководитель проектов ЗАО «ДАКТ-Инжиниринг» (компания специализируется на производстве и поставке оборудования, а также на внедрении инженерных

решений в области фильтрации, седиментации и обезвоживания). — Так как имеется очень много видов разного оборудования, и по каждому необходимо проводить собственный анализ! Не всё так плохо с российским оборудованием. Во многом здесь срабатывает стереотип. Являясь российским производителем оборудования для сгущения и обезвоживания промышленных и коммунальных шламов, мы очень часто сталкиваемся с этим мнением, хотя производим машины, по своим рабочим и эксплуатационным характеристикам во многом превосходящие импортные аналоги (и это не реклама — примером может служить хотя бы то, что мы производим ленточные фильтр-прессы с рамой из нержавеющей стали, а импортные машины, представляемые на российский рынок, имеют раму исключительно из черного металла)!

— Как раз по большей части именно импортное оборудование отличается лучшим качеством! — не соглашается **Надежда Чалова** — руководитель проектов компании «Коралайна Инжиниринг — СЕТСО» (направление деятельности — технологии обогащения угля). -

Основная проблема производителей российского оборудования, как нам кажется, — в отставании НИР и ОКР от требований рынка, отсутствии тесной связи с потребителями, а также поддержки и стимулирования со стороны государства. Почти все ныне выпускающееся российское обогатительное оборудование — это, по сути дела, «слегка подкрашенное» советское, разработанное еще тридцать-пятьдесят лет назад. Справедливости ради отмечу, что за рубежом тоже широко используются старые, хорошо проверенные разработки, однако постоянно ведется их совершенствование: повышение срока службы (новые материалы, комплектующие, качество), увеличение производительности и эффективности (компьютерное моделирование, оптимизация конструкции и параметров), снижение металлоемкости и т.д. Традиционно жесткая привязка к экономической эффективности (Производительность x Капитальные затраты x Эксплуата-



Укладчик-заборщик в круглом складе.
Представительство компании AUMUND Fördertechnik GmbH в Москве

ционные расходы) в выборе оборудования того или иного производителя со стороны зарубежного потребителя и жесткая конкуренция среди производителей оборудования не позволяет им отставать от требований рынка и конкурентов, как в модернизации серийных моделей, так и в разработке принципиально новых образцов!

Согласен с вышесказанным и **Андрей Зимин**, сервис-инженер «Алленвест-Кузбасс» (компания работает по поставке горно-шахтного силового электрооборудования шотландского производства — компании Allenwest Wallacetown Limited):

— К сожалению, российские аналоги не конкурируют с импортными по целому ряду параметров — надежности, сроку «жизни» и комплектации. Бывая на шахтах, где работают наши подстанции (а в число наших клиентов входят и самые сложные по газу и пыли шахты), и встречаясь со специалистами, я часто слышу: «Год как не открывали и не смотрели, что там и как: работает — и пусть работает...»

Согласимся с собеседниками в самом важном: проводя подробный анализ, необходимо четко классифицировать виды и типы оборудования. Кроме того, **Алексей Смирнов**, региональный менеджер «Аумунд-Федертехник» (горно-шахтное оборудование из Германии), обращает внимание еще на два интересных аспекта: особенности ценообразова-

ния и собственно комплектацию оборудования:

— В целом я согласен, — говорит Алексей, — что импортное оборудование превосходит по качеству российское. Это имеет отражение в цене на российское и импортное оборудование. Дело в том, что особенностью ценообразования в Европе и Америке является то, что цена не может быть взята произвольно. В этих странах существует конкурентная среда, которая оказывает непрерывное давление на цены на внутренних и мировом рынках, на которых эта продукция реализуется. То есть, как правило, не может товар одного качества иметь разницу в цене 30% и выше. На более высокую цену «западного» оборудования оказывает существенное влияние качество используемых материалов и применение сложного технологического оборудования. Обычно по обоим пунктам российские аналоги объективно уступают западным, однако имеют преимущество в цене. Таким образом, перед заказчиком всегда стоит своеобразный выбор: взять более дешевое оборудование с меньшим сроком эксплуатации или более дорогое с более длительным. Также можно заметить, что более технологичный товар, скорее всего, будет выбирать из импортных вариантов оборудования. А чем он более прост в изготовлении, тем больше вероятность, что российский аналог

**НЕСМОТЯ НА
ТЕРРИТОРИАЛЬНУЮ
УДАЛЕННОСТЬ,
«ИНОСТРАНЦЫ»
НЕ ПРОСТО ПОДБИРАЮТ
ОБОРУДОВАНИЕ,
КОТОРОЕ МОЖЕТ
РЕШИТЬ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ
ЗАДАЧИ, — МНОГИЕ
ФИРМЫ РАЗРАБАТЫВАЮТ
И АДАптиРУЮТ
ОБОРУДОВАНИЕ ИМЕННО
ПОД КОНКРЕТНОГО
ЗАКАЗЧИКА, С УЧЕТОМ
УСЛОВИЙ РАБОТЫ
НА ОПРЕДЕЛЕННОМ
УЧАСТКЕ**

окажется более выгодным приобретением. Многие зависят также от условий производства, возможностей осуществлять технический ремонт, важности того или иного узла технологической схемы.

Конкретный пример: в России и СНГ освоено производство ленточных транспортеров, и во многих случаях покупка российского ленточного транспортера более оправдана, чем покупка импортного аналога. Если же взять усреднительные машины для угля производства компании Schade (входит в Аумунд Групп), то машины такого уровня качества и автоматизации в России просто не изготавливаются.

— И еще хотел бы отметить, — продолжает г-н Смирнов, — вот какой аспект: многолетними лидерами, или, как еще называют, «технологическими центрами», в мире были и остаются Западная Европа, прежде всего Германия, а также США, Япония. Однако для заказчика важно, чтобы продукция, которая куплена им, например, во Франции, не была собрана из «субпродуктов» из Китая или Индии! Иначе, пожалуй, можно будет начинать совсем другой разговор о качестве! Здесь уже — в пользу российского оборудования!

Что ж, напрашивается вывод,

что первая и, пожалуй, важнейшая в Кузбассе отрасль — угольная — по своему развитию значительно опередила машиностроение. К сожалению, и кузбасские, и в целом российские предприятия сдали позиции по части внедрения технологии, расширения модельного ряда, разработки новых механизмов и машин. Более того, они всё решительнее отказываются от реальной возможности изучения потребностей угольщиков, обкатки нового оборудования на местах. Чего не скажешь об импортных производителях, что отмечали все наши собеседники: несмотря на территориальную удаленность «прародины», «иностранцы» не просто подбирают оборудование, которое может решить определенные задачи, — многие фирмы разрабатывают и адаптируют оборудование именно под конкретного заказчика, с учетом условий работы на определенном участке — на основании анализа почв, ожидаемых объемов производства, уровня запыленности... Таким образом, уже на стадии проектирования они полностью адаптируют свою продукцию к условиям и требованиям, предъявляемым заказчиком, что снимает многие проблемы. Например, проблему отсутствия фильтров в некоторых механизмах недорогих машин.

— Это настоящая проблема! Лично у меня, — делится наблюдением главный механик шахты «Распадская» **Сергей Прытков**, — с российским (более того — кузбасским!) производителем договориться о таких простых конструктивных дополнениях так и не удалось, а с иностранными — очень даже договорились!

— А совсем недавно, — продолжает Сергей Михайлович, — на угольной выставке обратил внимание, как у новой машины нашего, кузбасского производителя, течет редуктор. На выставке. У новой машины. Для меня текущий редуктор — больной ребенок, постоянно требующий к себе внимания и заботы. Если учесть, что эта машина будет далеко не единственной, понятно, что лишняя головная боль мне не нужна. Взял импортный аналог. В разговоре с «нашим» производителем объяснил свой выбор. Думаете, понял? Обиделся...

Вот так появляются в обсуждении еще две проблемы — неумение слышать своего основного потребителя и нежелание даже пытаться изменить



Фильтр-пресс минеральный компании ЗАО «ДАКТ-Инжиниринг»

существующие аналоги под влиянием потребителя. Так что ж, «иностранцы» умеют? Умеют. Причем внушают свое умение и самым что ни на есть российским продавцам — собственным представителям.

И всё же постараемся сохранить объективность.

— Импортная техника капризна! — справедливо указывают скептики, — она требует постоянного ухода, профилактики, специальных средств.

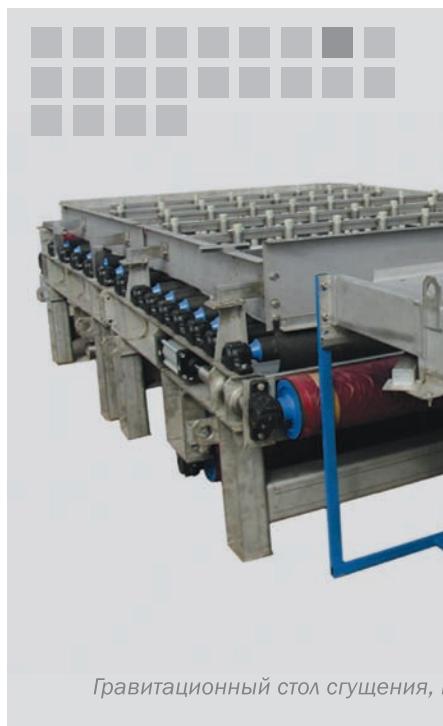
— Требует, — не остаются в стороне оппоненты, — но при этом отлично выполняет свои функции!

— Профессионализм специалистов необходимо повышать в любом случае — для обслуживания российской техники сейчас также необходимы грамотные люди! — считает Павел Варушин.

Безусловно, согласна с Павлом и Надежда Чалова:

— Обслуживание импортного оборудования ничем принципиальным не отличается. За рубежом работают такие же люди, обогащаются такой же уголь. Кроме того, минимум необходимого обслуживания и увеличенный межсервисный интервал означают, при прочих равных, минимум эксплуатационных расходов, а это именно то, чем славится хорошее импортное оборудование. Если это не специальные сложные системы, требующие обучения и стажировки за рубежом, то инструкций, изложенных в руководстве по эксплуатации, и краткого курса обучения во время монтажа и пуско-наладки оборудования, как правило, бывает достаточно для обучения российского специалиста!

— Разница в том, что специалист вынужден прилететь к вам из Европы за шесть часов или приехать из соседнего города за то же время, — незначительная, — делится своим мнением Алексей Смирнов. — В случаях, когда требуется более солидное представительство, как российские, так и западные компании ведут себя одинаково: организуют на предприятии постоянную группу своих специалистов! Если говорить об обучении специалиста конкретно для работы с полностью автоматизированным круговым складом Schade, который вмещает 230000 м³ угля, то оно занимает 2 (два!) дня. Всего для эксплуатации такой машины необходимы два специалиста предприятия. Что касается плановых ТО, то, применительно к



Гравитационный стол сгущения, минеральный ЗАО «ДАКТ-Инжиниринг»

нашему оборудованию, его всегда делают специалисты предприятия, где машина эксплуатируется.

А вот специалисты «ДАКТ-Инжиниринг» считают иначе:

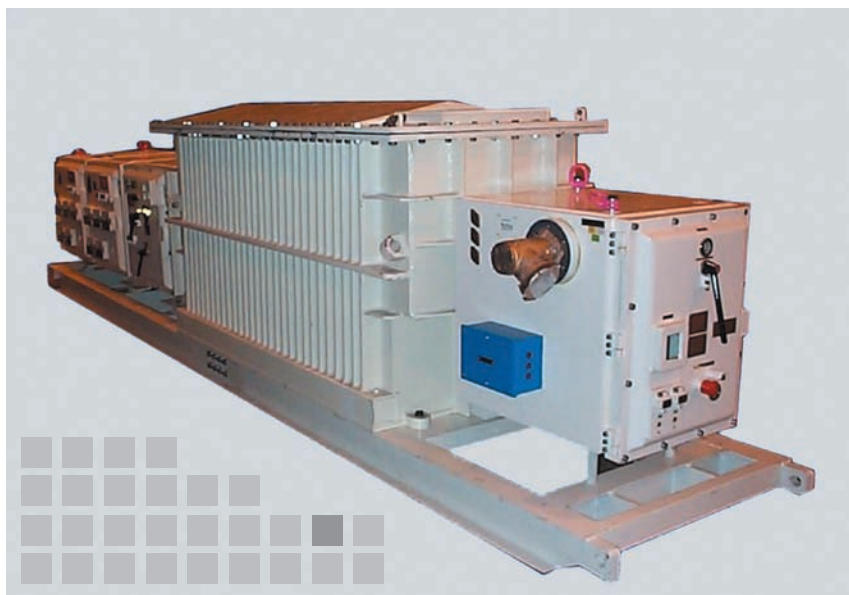
— Во-первых — разница в цене: просто сравните стоимость приезда специалиста-наладчика из Европы или Америки или из одного города России в другой! Кроме того, мнение о сверхпрофессионализме иностранцев часто оказывается мифом (мы можем об этом рассуждать, т.к. очень много прежде работали с иностранными производителями и поставляли их технику в Россию, более того — мы и сейчас предлагаем эту технику, если знаем, что подходящих аналогов в России нет). А стоимость запасных частей? Правда, здесь есть проблемы, т.к. сейчас и наша техника очень часто комплектуется импортными комплектующими, и соответственно на эти запчасти цена не может быть ниже... А, во-вторых, разница — в оперативности: «родной» сервис всё-таки всегда рядом!

— Единственное, что беспокоит нас, как представителей компании и сервисантов, — отмечает Андрей Иванович Зимин, — пользователи нашего оборудования, привыкнув, что оно работает годами, не требуя особых забот и вмешательства, перестают думать о ТО и приобретении запчастей! То есть запчасти, которые поставляются вместе с самим оборудованием, в период эксплуатации используются, а дополнительных запчастей шахты не за-

казывают. То ли это наша постоянная беспечность — авось пронесет, то ли постоянная финансовая зависимость от головных компаний, находящихся в Москве, но факт остается фактом: решать проблему с поставками (приобретением) запчастей при поломке достаточно проблематично. Простая мысль, что всё на свете имеет свой срок жизни, даже высококачественное импортное оборудование, к сожалению, редко надолго остается в умах конкретных пользователей! Поэтому, следуя пожеланиям наших клиентов, мы стремимся предусматривать их потребности, заказывая запчасти у компании-производителя, так сказать, «впрок», создавая базу запчастей в непосредственной близости к потребителю, здесь, в Кузбассе.

Итак, практически все поставщики немецкого, английского, польского, даже китайского оборудования готовы не только обучить персонал, но и предоставить запасные части, обеспечить ремонт в пределах региона покупателя. Более того, появляются и успешные примеры взаимодействия российских и иностранных компаний — когда на базе местных предприятий на договорной основе — в том же Новокузнецке, например, — производится ремонт оборудования «иностранцев». Но такие «совместные производства», к сожалению, встречаются нечасто.

— Естественно, что при наличии запчастей на складе производителя, с учетом большего расстояния до зару-



Комплектная пусковая подстанция с трансформаторной станцией AW2000 компании ООО «Алленвест-Кузбасс»

бежного производителя, необходимости таможенного оформления и, как правило, нескольких перегрузок в пути, срок доставки импортных запчастей больше, чем отечественных, — комментирует Надежда Чалова, — Однако ненамного. Следует отметить, что там, где высока дисциплина труда, вовремя и в полном объеме проводится обслуживание и плановый ремонт оборудования, аварии и внезапные поломки являются редкостью. А при плановой замене деталей и частей их заказ и доставка осуществляются заблаговременно. Кроме того, наша компания, например, идет навстречу потребителям — чтобы сократить время доставки до минимума, организовала централизованный склад запчастей в Кузбассе, на котором имеется практически вся номенклатура расходных и запасных частей к поставленному ранее оборудованию. Так что в некоторых случаях срок поставки импортных запасных частей может быть даже короче, чем отечественных.

— Обычно всякая поставка оборудования включает в себя минимально необходимый запас запчастей примерно на два года, — поясняет проблему Алексей Смирнов, — Заказчик же может хранить у себя на складе необходимый запас хоть на 5 лет! В целом необходимо понимать, что всегда критично, если какая-то деталь вышла из строя, и это остановило технологический процесс. Также очевидно, что чем качественнее оборудование и материалы, из которого оно изготовлено, тем меньше вероятности выхода из строя такого оборудо-

дования. Но если вы меня спросите, что всё-таки лучше — если деталь до заказчика будет идти одну неделю из Новосибирска или две из Европы, я скажу, что лучше, если эта деталь будет на складе!

А как же развитие логистики и стремление отказаться от «замораживания» вложений в запасные части, о которых мы говорили в прошлом номере, обсуждая «идеальную» службу главного механика? Вероятно, вопрос «золотой середины» всё же остается на совести и на компетенции конкретного специалиста конкретного предприятия...

— По сервису могу сказать, к примеру, по нашей компании, — берет слово Андрей Иванович Зимин. — Раньше при поставке оборудования на шахту для монтажа и сдачи его в эксплуатацию, а на период гарантии — и при возникновении проблем приезжали представители компании из Великобритании. Это, конечно, нельзя было назвать особо оперативным. Да и дорого для самой компании (т.к. гарантийное обслуживание предполагает бесплатный сервис и запчасти). Сейчас дела обстоят иначе.

С 2006 года Allenwest имеет представительство в Кузбассе. Специально, чтобы улучшить ситуацию с сервисом. Сервис-инженер обязательно проходит стажировку на заводе компании (г. Ирвин, Шотландия), где участвует практически во всех этапах сборки, учится понимать схемы, электрику и электронику... Сейчас на гарантии находятся несколько единиц техники, которая работает на шахтах

СУЭКа и «Распадской» угольной компании. А уже в январе 2010 года мы ждем большую поставку запчастей, которые просто покроют потребности всех шахт, использующих подстанции и пускатели Allenwest. Это — к вопросу о логистике и необходимости для потребителей держать на своих складах запасные части, вместе со вложенными в них деньгами.

Опять обратимся в сторону объективности: официальная статистика показывает, что при умелой работе трудовые подвиги можно совершать и на импортной, и на отечественной технике. Даже среди бригад-миллионеров есть приверженцы и тех, и других производителей. С другой стороны — есть и такое мнение: на российской технике действительно можно совершать трудовые подвиги. На импортной — с комфортом работать... Как ни крути, «иностранные» производители заботятся не только о производительности и сроке эксплуатации, но и не забывают о том, что на их технике будут работать люди. И это — главная идея при разработке оборудования. Не добывать уголь «любой ценой», а только — в безопасных условиях работы. Человек — первичен в концепции «иностранцев», поэтому достаточно сложные, но разумные и бескомпромиссные системы защиты установлены здесь.

Итак, какое оборудование выбрать — далеко не праздный и очень непростой вопрос для многих служб и руководителей любого горнодобывающего или перерабатывающего предприятия, механиков, экономистов, снабженцев... Чьи — российские или зарубежные предприятия достойны изготавливать для них машины, станки, двигатели? Существует ли вообще проблема выбора оборудования и как эволюционировали отношения покупатель-поставщик? Менталитет, ограниченность в выборе или отсутствие средств диктует окончательное решение? Пожалуй, всё-таки — сколько людей, столько и мнений. Мы постарались собрать максимальное количество мнений и конкретных примеров. Выбор же покупателю остается за покупателем! Удачного вам выбора!