



# ЧТО ТАКОЕ МАЙНИНГ

## МНЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ О ВЕДЕНИИ УГОЛЬНОГО БИЗНЕСА

**Международные выставки «Уголь России и Майнинг» и «Охрана, безопасность труда и жизнедеятельности» — традиция для Кузбасса. В текущем году в них приняли участие 725 экспонентов из 25 стран мира. «УК» пообщался с большинством из гостей мероприятия и предоставил читателю наиболее интересные ответы представителей угольной промышленности и сопряженных с ней отраслей из зарубежья**

### **Тобиас Вельфле, руководитель отдела продаж направления РФ крупнейшей швейцарской машиностроительной компании LIEBHERR:**

— Если говорить о текущей ситуации на рынке, то наша компания, как и многие другие, сегодня находится не в лучшем положении. Причина — общая ситуация в горнодобывающей и, конечно, угольной промышленности. В мировом масштабе на это во многом повлияло решение о перепрофилировании угледобывающей промышленности США, которая сделала ставку на поставку сланцевого газа. Как следствие, уголь оказался не востребован, огромные запасы сейчас скопились в США. Данный факт повлиял на мировую экономику в целом и, в том числе, на экономику Китая, которая, безусловно, является определяющей для угольной промышленности. Китай потребляет сейчас угля гораздо меньше, чем в прошлые 10 лет. Но мы надеемся, что ситуация в течение нескольких лет стабилизируется и выйдет на новый, более положительный уровень, поскольку появились новые тенденции, на которые уже сейчас стоит обратить внимание. Так, в угольной промышленности также идет перепрофилирование на добычу каких-то других видов угля именно для энергетики.

Экономический эффект форума сложно оценить в конкретных цифрах, потому что все наши сделки с заказчиками и проекты являются довольно долгосрочными ввиду специфики ведения бизнеса с горнодобывающим оборудованием. Но результат, безусловно, положительный. Год от года мы участвуем в выставке, поскольку это прекрасная возможность поддержать и укрепить отношения с нашими существующими клиентами и заказчиками, а также найти новых.

### **Хорст Биттнер, главный технолог немецкой компании «Бергбау-Систем-Техник»:**

— Рынок России и, конечно, Сибири очень интересен для немецких компаний, потому что он сейчас действительно существует и хорошо развит, а в Германии рынок горной промышленности уже несколько лет не такой обширный. В настоящий момент на рынке наблюдается стагнация, и это вполне нормально, потому что развитие рынков промыш-

ленности традиционно представляет кривую, которая движется то вверх, то вниз. Сейчас мы находимся внизу, и думаю, что будем опускаться ниже в течение полутора лет, потом график пойдет вверх. Нельзя начинать бизнес с хорошей ситуации на рынке, говорят, что следует идти вместе с этой кривой, вместе с ней выходить из кризиса и развиваться дальше.

Сложно говорить об экономическом эффекте форума, вложения в выставку покажут себя в течение нескольких лет. В любом случае, следует принимать участие в подобных мероприятиях и показывать себя. В первую очередь, это важно для углубления уже существующих контактов.

**Анджей Млодзик, главный специалист по коммерческим вопросам польской компании KOPEX group:**

— В России, Сибири и, конечно, в Кузбассе очень интересный для нас рынок. В этом году мы заключили договор о строительстве в Кемеровской области сервисного центра, планируем, что в нем будут работать сто сотрудников. Сегодня был подписан договор о покупке земли. Комментируя сложившуюся ситуацию на рынке, отмечу, что есть затишье, оно есть и в Европе, и в мире. Все ждут, что будет. Но я думаю, что шахтам надо работать и в этом году в отрасль все равно будут поступать инвестиции.

**Павел Пашко, глава представительства в Москве немецкой компании Hergmann Paus Maschinenfabric GmbH:**

— Думаю, что направление развития добывающей промышленности будет идти в сторону модернизации оборудования, то есть большего ухода от человеческого труда, привлечения более современных машин, оборудования, технологий. На рынок сейчас заходят международные западные проектные институты, которые проектируют по-другому, с привлечением самых современных технологий.

Выставка, на мой взгляд, является достаточно бюджетным вариантом переговорить со всеми нашими партнерами и клиентами. Представлять себя здесь очень эффективно. Мы ведем переговоры с большим количеством наших нынешних клиентов и надеемся найти новых.

