



Шагающий «Уралмашзавод»

Сергей Червяков: «В сложное время главным образом именно наша креативность позволила нам выживать»

Отечественная школа экскаваторостроения началась с «Уралмашзавода». В 30-е годы XX века перед «заводом заводов» поставили задачу организовать производство карьерных экскаваторов, которые были так нужны стране в эпоху индустриализации. Завод с поставленной задачей справился и долгие годы выступал в роли основного поставщика техники и оборудования для отечественных ГОКов. Об особенностях уралмашевской школы экскаваторостроения, сегодняшнем дне и перспективах развития выпуска экскаваторов «Объединенному машиностроению» рассказывает директор дивизиона «Горное оборудование» ОАО «Уралмашзавод» Сергей Червяков.

— **Сергей Алексеевич, насколько актуальны сегодня собственные конструкторские разработки уралмашевской школы экскаваторостроения?**

— Они не просто актуальны, но и активно востребованы заказчиками. Если говорить о нашей серийной продукции, которую завод начал выпускать в 1947 году, то уже первая наша модель трехкубового экскаватора была практически полностью оригинальной. Как, собственно, и последовавшие модели более сложных экскаваторов — шагающих. Уже в 1949 году первый отечественный шагающий экскаватор, который мы полностью спроектировали, с 14-кубовым ковшом, приступил к работе.

— **По конструкции это тоже была оригинальная машина?**

— Это была не просто оригинальная машина, а в чем-то даже революционная. Мы не пошли по пути традиционных мировых аналогов, а разработали свой механизм шагания — гидравлический. Это дает немало преимуществ перед традиционным механическим шагом, который, кстати, до сих пор используют наши зарубежные конкуренты. Гидравлика у них так и не получилась. А у нас, к счастью, были гениальные энтузиасты-конструкторы, которые разработали и довели эту машину. Мы до сих пор выпускаем наши «шагари» на гидравлических механизмах шагания. Только одну модель — самую маленькую, которую мы освоили в 90-х годах, ЭШ 11.75 с 11-кубовым ковшом и 75-метровой стрелой — мы сделали на механическом шаге, который, кстати, тоже сами же полностью разработали. А все, что крупнее 15 кубов — шагает на нашей оригинальной гидравлике.

— **Чем выигрышнее гидравлический механизм?**

— Гидравлика обеспечивает плавность работы при перемещении, снижает нагрузки на каркас машины, повышает управляемость. Кроме того, в механическом приводе есть еще один неприятный момент: для того, чтобы синхронизировать работу опор, через весь кузов проходит вал. С гидравликой синхронизация обеспечивается без этих дополнительных тяжелых и громоздких элементов.

Также мы гордимся нашей эксклюзивной стрелой. Зарубежные производители экскаваторов используют решетчатые конструкции стрелы. Мы же, начиная с первого «шагаря», применяем вантовую конструкцию. Наша трехгранная стрела — оригинальна и уникальна, у нее, по сути, нет аналогов в мире.

— **Как изменялась линейка серийных карьерных экскаваторов «Уралмашзавода»?**

— Сначала мы выпускали трехкубовые экскаваторы, потом — четырехкубовые, затем — пятикубовые. Производство было отлажено и настроено на большую серию. Во времена СССР предприятие выпускало до 400 и больше экскаваторов в год. Наиболее популярной стала модель «Уралмашзавода» ЭКГ-5А: экскаватор с вместимостью ковша 5,2 кубометра.



Сергей Алексеевич Червяков

В конце 50-х — начале 60-х годов горная промышленность сформулировала заказ на более мощный экскаватор. Появились крупные вагоны-самосвалы, в которых руда перевозится в карьерах, и более грузоподъемные автосамосвалы. Четырех- и пятикубовый ковш уже не устраивал. И «Уралмашзавод» разработал экскаватор с восьмикубовым ковшом. По такой же конструктивной схеме, что и 5-кубовая машина. Первые экскаваторы были испытаны на Урале. Однако в 1957 году в Москве решили: поскольку экскаваторов стране нужно очень много, документацию на 8-кубовые машины передать на «Ижорские заводы». В итоге в настоящее время горные предприятия России и СНГ, в основном, оснащены карьерными экскаваторами с ковшами 8 и 10 кубометров производства «Уралмашзавода» и «Ижорских заводов».

— **Серийный выпуск оставляет место для эксклюзива?**

— Конечно. В истории завода — немало примеров выполнения уникальных экскаваторных заказов. Так, например, в 80-х годах перед предприятием поставили задачу по проектированию и изготовлению 20-кубового экскаватора для крупного месторождения угля в Якутии. И завод такой экскаватор создал, хотя было достаточно много проблем, поскольку эксплуатация предполагалась в очень сложных условиях. Уже к началу 90-х годов «Уралмашзавод» изготовил 20 таких экскаваторов по 1100 тонн каждый с ковшами по 20 кубометров.

Обладая положительным опытом создания и изготовления двадцатикубовых экскаваторов, мы решили идти дальше, поскольку понимали, что тенденция

В истории завода — немало примеров выполнения уникальных экскаваторных заказов. Так, например, в 80-х годах перед предприятием поставили задачу по проектированию и изготовлению 20-кубового экскаватора для крупного месторождения угля в Якутии. И завод такой экскаватор создал, хотя было достаточно много проблем, поскольку эксплуатация предполагалась в очень сложных условиях. Уже к началу 90-х годов «Уралмашзавод» изготовил 20 таких экскаваторов по 1100 тонн каждый с ковшами по 20 кубометров.

укрупнения техники на горных предприятиях — это надолго. Как только появляются более грузоподъемные транспортные средства, тут же обозначается потребность в укрупнении ковша. Мы взялись за создание экскаватора ЭКГ-12. Этот экскаватор на «Уралмашзаводе» спроектировали, в 1996 году первый экземпляр был поставлен на «Карельский Окамыш», где очень хорошо включился в работу. К настоящему времени мы изготавливаем уже семнадцатую машину такой конструкции.

В 2000-х годах мы спроектировали 18-кубовый экскаватор ЭКГ-18. Опытный образец такой машины работает сейчас в Кузбассе. На основании этого опыта и других наших разработок будем решать, какую именно модель взять за основу и тиражировать серийно для горных предприятий.

— **То есть, разработки вы ведете?**

— Разработки мы ведем постоянно, без этого легко отстать от рынка. Например, уже сегодня мы проектируем 30-кубовую машину. И хотя по известным причи-

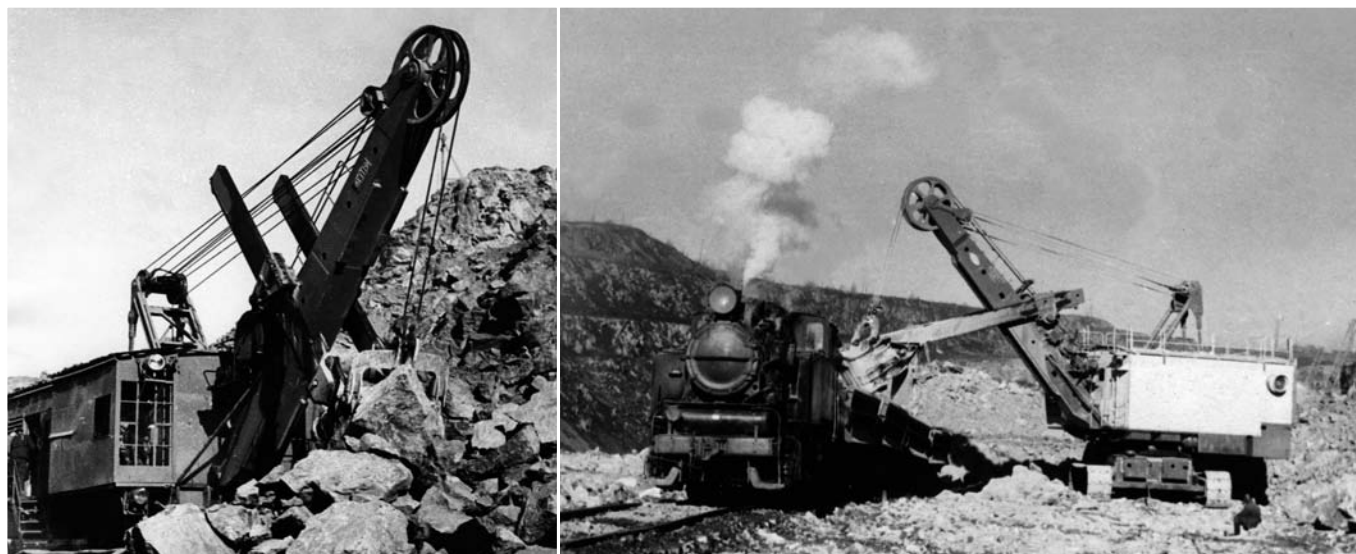
нам российское экскаваторостроение все еще несколько запаздывает с выходом на рынок новых моделей, мы скажем так, активно «нагоняем» и чувствуем себя на рынке все более уверенно. При том, что конкуренция в сегменте карьерных экскаваторов — очень жесткая. Однако настрой у нас — боевой, и те заказы, которые получаем на наши крупные машины, вдохновляют и подтверждают уверенность в том, что мы все-таки победим. Победим и на внутреннем рынке, и на рынке СНГ, а потом и на рынках дальнего зарубежья. Перспективы же достаточно захватывающие: это Индия, Китай, Австралия, Африка, Южная Америка...

— **Представьте основную экскаваторную линейку?**

— У нас достаточно большая линейка предложений по экскаваторам, тем более если учитывать, что само по себе экскаваторостроение — весьма консервативная отрасль. По шагающим экскаваторам наиболее популярные модели, которые можно считать своеобразными «хитами» — 15-кубовые и 20-кубовые, фактически пришедшие на смену пятнадцатикубовым. Кроме того, у нас немало и эксклюзивных разработок. Так, например, мы стали победителями международного тендера в Монголии (финальными соперниками, кстати, были американские компании), и по его условиям создали по специально разработанному проекту совершенно оригинальную машину с ковшом на 25 кубометров и 90-метровой стрелой.

Также мы спроектировали и изготовили экскаваторы с 40-кубовым ковшом и 85-метровой стрелой, с 40-кубовым ковшом и 100-метровой стрелой. Такую уникальную машину мы поставили заказчиком в Сибирь, она там отлично работает. Сейчас прорабатывается вопрос поставки такого экскаватора зарубежным заказчикам, в том числе в Эстонии и ряд других стран.

А свой самый крупный шагающий экскаватор — со 100-кубовым ковшом и 100-метровой стрелой — «Уралмашзавод» на рубеже 70–80-х годов прошлого века поставил на Назаровский разрез Красноярского края. Экскаватор добросовестно отработал 10 лет, ни-



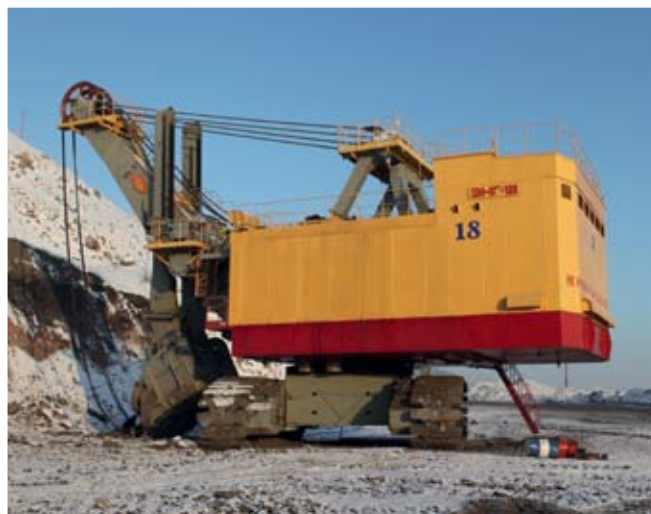
Первые экскаваторы выглядели немного угловатыми

Мы не пошли по пути традиционных мировых аналогов, а разработали свой механизм шагания — гидравлический. Это дает немало преимуществ перед традиционным механическим шагом, который, кстати, до сих пор используют наши зарубежные конкуренты. Гидравлика у них так и не получилась. А у нас, к счастью, были гениальные энтузиасты-конструкторы, которые разработали и довели эту машину. Мы до сих пор выпускаем наши «шагари» на гидравлических механизмах шагания.

каких претензий к нему не было. Но к концу 90-х годов он практически выполнил весь объем вскрышных работ, для которых и был приобретен. Нового фронта работ для такого монстра у компании не оказалось, и экскаватор решили просто демонтировать. К слову сказать, таких гигантов со 100-кубовым ковшом и 100-метровой стрелой во всем мире было изготовлено не так много — пальцев одной руки посчитать хватит. По сути, такие машины можем делать только мы и американцы.

— **И что же? Спроса, как говорится, нет? Типичная ветвь инженерной мысли?**

— Почему же? Просто эти машины несколько опередили время. Тенденция укрупнения налицо, настанет момент и для серийного выпуска машин 100 на 100. При этом конструкторский и производственный опыт мы получили огромный. Опираясь на этот опыт «Уралмашзавод» спроектировал и изготовил для сибиряков экскаватор с 65-кубовым ковшом и 100-метровой стрелой. Такая машина успешно работает на горном предприятии СУЭКа, и мы с машинами такого класса (40 на 100 и 65 на 100) связываем большие надежды

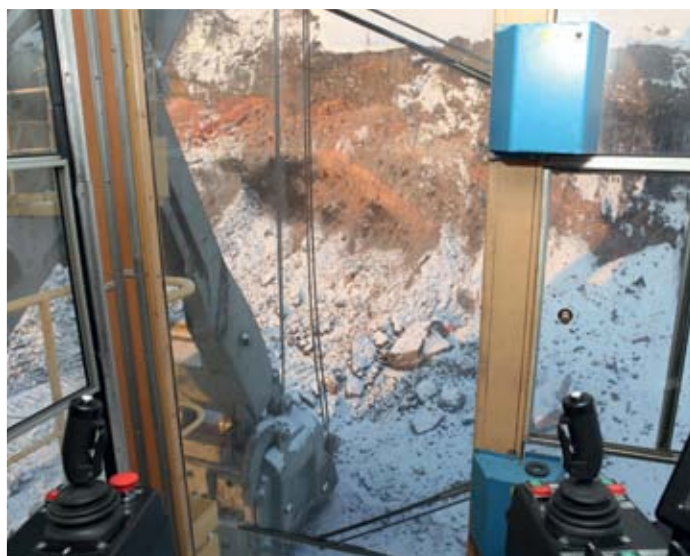


Одна из самых популярных моделей

на будущее. Мы уверены, что на такие экскаваторы заказы будут, прежде всего — со стороны крупных горных предприятий, преимущественно угольных. Сейчас в Монголии начинается разработка уникального месторождения Таван-Толгой, и я думаю, что мы будем предлагать туда эти машины. И не только эти, кстати. Рынку нужны разного типоразмера экскаваторы, и мы готовы их выпускать с учетом персональных особенностей каждого заказа.

— **То есть, и серийные, и эксклюзивные?**

— Да, и такие, и такие. Вот, например, у нас в линейке экскаваторов есть достаточно необычная машина: маленький гусеничный драглайн, созданный уралмашевцами на базе 5-кубового ЭКГ-5А. Этот драглайн оказался очень нужен небольшим предприятиям, и мы его достаточно успешно поставляем. Такой драглайн работает в том числе в Свердловской области на карьере предприятия «Огнеупоры». Такую машину купило белорусское цементное предприятие. На вспомогательных работах на дамбе очистных сооружений в Качканарском ГОКе такая машина также оказалась незаменимой. То есть, у разных машин — разные ниши.



Современное рабочее место экскаваторщика учитывает все законы эргономики

Сегодня «Уралмашзавод» занимается не просто выпуском оборудования для горной отрасли — экскаваторов, дробилок и т.д. Мы перешли на более высокий уровень: разрабатываем законченные технологии для заказчика и обеспечиваем техническое воплощение линий «под ключ». Раньше разработкой технологических линий занимались отраслевые проектные институты, а само оборудование выпускали уже на заводах. Сегодня мы создали у себя группу специалистов по горным технологиям и фактически объединили обе эти функции.

Более того: сейчас мы рассматриваем возможность модифицировать и более крупные — 12- и 18-кубовые экскаваторы таким образом, чтобы занять нишу между крупными шагающими экскаваторами и этим драглайном, созданным на базе 5-кубовой машины.

— На каких основных принципах строилась и строится экскаваторная конструкторская школа «Уралмашзавода»?

— Еще в 40-х годах прошлого века, испробовав разные схемы, в том числе схемы с канатным напором, на предприятии пришли к той конструктивной схеме, которой мы держимся до сих пор. А именно — карьерные экскаваторы с речным напором, и именно такие машины мы с 1947 года выпускаем. Более того: если проанализировать основные парки карьерной техники в мире, то окажется, что там, прежде всего, работают как раз экскаваторы с речным напором, такие модели в мире занимают до 80–85% парков. В России доля канатных экскаваторов чуть больше, чем в среднем в мире — это в силу того, что в советское время нужно было изготовить много простых машин, чтобы быстрее закрывать потребность наших ГОКов.

— Долг век работы экскаваторов «Уралмашзавода»?

— Официальный срок службы нашего шагающего экскаватора — 15–20 лет, хотя реально они работают значительно дольше. Сегодня в карьерах прекрасно трудятся и тридцатилетние, сорокалетние шагающие образцы. По карьерным машинам приблизительно такая же картина: при закладываемых по документам 12–15 лет службы, на самом деле экскаваторы можно эксплуатировать вдвое дольше.

— То есть, получается, что техника карьерная «Уралмашзавода», она долговечная, надежная? Запас прочности там как бы повышенный?

— Да, экскаваторы у нас надежные. Это было всегда так, только принципы меняются. Если раньше долговечность и большой запас прочности обеспечивались в том числе повышением металлоемкости машины, то сейчас мы тех же целей добиваемся за счет других подходов, более изощренных. Ведь для чего нужен запас прочности? Прежде всего для того, чтобы при возникновении каких-то нештатных ситуаций в работе, когда создаются запредельные нагрузки, машина тем не менее не ломалась. Но ведь можно пойти другим путем: не увеличивать запасы прочности, а не допускать некорректную работу машиниста. И мы сегодня работаем над повышением интеллектуализации машины, снабжаем ее системой контроля параметров, которая «поправляет» машиниста.

— Например?

— Скажем, есть очень неприятный режим, когда ковш внедряется в забой, и, чтобы ускорить процесс, машинист — он ведь зарабатывает с погруженной им массы — пытается совместить загрузку ковша с поворотом машины. При этом, соответственно, забой сдерживает поворот, в поворотном механизме создаются избыточные усилия, из-за запредельных усилий появляются трещины, машина ломается. Новая система подобных действий не допускает: она просто не позволяет совмещать две операции.

Или еще пример. При манипулировании с ковшем есть предельное состояние, когда ковш полностью загоняют в породу, потом ударяются в упоры, поднима-



Способность работать в любую погоду — позитивная особенность уралмашевской техники

ют ковш, поворачивают, разгружают в самосвал. При этом обеспечивается быстрое наполнение ковша и быстрое его опорожнение, но и повышенный износ самого экскаватора. Интеллектуальная система не дает возможности удариться в упор: за 100–150 мм она снизит скорость, даже если машинист будет отчаянно давить на рычаг, и плавно подойдет к упору, чтобы удара не было. Или есть такая траектория движения ковша, когда он может при опускании ударить по гусенице. Соответственно, и ковшу плохо, и гусенице плохо, и экскаватору в целом плохо. Так вот, запрограммировав поле дозволённых траекторий, система сама ограничит работу машины, остановив ковш в положении до удара.

При этом надо понимать, что наши интеллектуальные нововведения устраивают всех: и экскаватор дольше служит, и машинистам спокойнее работать. Не надо ремонтов, экскаваторщик зарабатывает уже не на спешке, а на уменьшении простоев машины. Все в выигрыше.

— **Скажите, как удалось не потерять эту школу в 90-е годы, когда был полный провал?**

— Я думаю, главная заслуга в том, что и в самые сложные годы хватило ума не сокращать конструкторов. Ведь именно в сложные 90-е годы у нас были разработаны машины, которые оказались после перестройки нужны рынку, и производство было обеспечено заказами. Именно тогда мы приняли внутреннюю установку: лучший продавец машины — конструктор. Ведь когда умельцы маркетинга уже не могут продать, едет конструктор и показывает заказчику достоинства машины. И заказчик часто именно на этом этапе принимает решение: да, эту машину ему надо заказать. Кроме того, в конце девяностых — начале 2000-х в технологиях продаж мы стали использовали новую концепцию.

Обычно, когда проводятся тендеры, поставщики машин соревнуются по цене поставки: кто дал цену ниже, тот и молодец. Какое-то время ценовая ситуация работала на нас. Однако к концу 90-х из-за роста стоимости материалов и комплектующих мы по цене предложения уже сравнивались с зарубежными конкурентами. И заказчики в России стали охотнее брать «ино-марки». Нужно было как-то переломить ситуацию. И мы стали объяснять: да, цена на приобретение техники может быть одинаковой, может быть ниже или выше. Но не это — главное. Первоначальная покупка — это всего лишь инвестиционные затраты заказчика. Основные расходы связаны с эксплуатационными затратами, которые необходимы, чтобы обеспечивать работу этой машины. Сюда входит стоимость запчастей, потери от простоев в ремонтах, затраты на сервисное обслуживание и т.д.

И мы ввели в оборот своего предложения понятие «цена владения», которое включает как первоначальные инвестиционные затраты, так и эксплуатационные затраты в течение первых 10 лет. Гораздо честнее при сопоставлении предложений сравнивать именно цену владения за определенный период. И здесь мы уже

точно выигрываем у конкурентов. Почему? Потому что даже если иностранный поставщик дает меньшую цену, затем нужно будет брать запчасти только у него, очень дорого и за валюту при непредсказуемых колебаниях курса. При этом оригинальной конкретной запчасти может не оказаться в России, нужно будет заказывать ее за границей и ждать, удлинняя сроки ремонта и тратя деньги из-за простоя.

— **При сравнении цены владения, насколько выгоднее выглядят ваши предложения по сравнению с иностранными?**

— Разница более, чем существенная. У наших основных конкурентов мы выигрываем как минимум 30–40%.

— **Заказчики понимают свою выгоду?**

— Заказчики сначала удивлялись и даже посмеивались, уверяя, что мы таким образом просто стараемся свою продукцию протолкнуть. А потом многие из них использовали нашу методику «цены владения» для проведения собственных конкурсов по закупкам. Они разработали собственные корпоративные методики: запрашивают цену, запрашивают потребности в запчастях на год эксплуатации, потребность в эксплуатационных материалах, в смазке и так далее. И уже совокупно определяют объемы затрат на, скажем, 10 лет — просто это наиболее приемлемый период.

В общем, в сложное время главным образом именно наша креативность позволила нам выживать. Кстати, сегодня мы не только экскаваторы, но и другое горное оборудование — дробилки, мельницы и т.д. — предлагаем потребителям таким же образом — через «цену владения».

— **Какова тактика сервисного обслуживания экскаваторной техники «Уралмашзавода»?**

— В советские годы с сервисом было проще: у крупных заказчиков была своя сеть опорных пунктов, через которые мы оказывали все услуги, связанные с монтажом, наладкой, обеспечением запчастями и т.д. Однако с переходом к новой системе хозяйствования все это было ликвидировано. И производители теперь вынуждены создавать свои сервисные сети. Я лично считаю вполне жизненной концепцию создания региональных сервисных центров, реализуемую в настоя-



Современная карьерная техника подвижна и мобильна

щее время Группой ОМЗ. На сегодня уже создано несколько сервисных центров, и жизнь показала их работоспособность.

Каждый такой сервисный центр — это совместное предприятие «Уралмашзавода», «ИЗ-КАРТЭКСа» и региональной компании, которая обладает достаточно высоким сервисным потенциалом, имеет связи и технологические компетенции. Первый центр мы организовали в Кемерово — «ОМЗ-Сибирь-Сервис» на базе местной сервисной компании «Сибирь-Сервис» с участием «Уралмашзавода» и «ИЗ-КАРТЭКС». Вторую компанию организовали в Красноярске на базе местной компании «ГорТехМаш» — «ОМЗ-ГорТехМаш-Сервис». Третью сервисную компанию организовали на Украине — «ОМЗ-Кривбасс-Сервис». В этом году планируем создать сервисные центры в Северо-Западном регионе России, на Урале, в Казахстане и в Узбекистане. А в перспективе нужно шагать еще дальше — в Монголию, в Индию, в Австралию. Чтобы уверенно чувствовать себя на рынках этих и других стран, нужно иметь там свои сервисные компании.



Четыре буквы УЗТМ в овале — очень хорошо узнаваемый бренд

Сервисный центр обеспечивает запчастями все горные предприятия в регионе, обладая на складе достаточным их количеством и ассортиментом запчастей, имеет специалистов-диагностов, чтобы можно было оперативно проводить диагностику. Современные методы диагностики позволяют четко определять, в каком состоянии находятся узлы, не вскрывая экскаватора. В соответствии с этими диагнозами на предприятии заказывают запчасти, мы их поставляем, а непосредственно сервисными работами в регионе занимается местный центр. Это удобно, потому что логично и не требует от горного предприятия всякий раз выходить напрямую на завод-производитель. В любом случае наши заказчики могут быть абсолютно спокойны: оперативный и современный сервис для поставленных экскаваторов будет всегда обеспечен.

— **Хорошо известно, что основную часть парка карьерных экскаваторов страны составляет продукция «Уралмашзавода» и «Ижорских заводов», которая в последние годы выпускается под торговой маркой «ИЗ-КАРТЭКС». То есть, вы — конкуренты?**

— У нас исторически сложилась скорее не конкуренция, а взаимодополнение. На горных предприятиях ветеранов повсеместно работают наши «пятерки». На больших современных ГОКах «пятерки» тоже работают, но по большей части на вспомогательных работах. 12-кубовые машины, которые мы сейчас предлагаем рынку, предназначены уже для основных забоев. Но большая часть экскаваторов на основных участках в этих ГОКах — ижорские. Наша техника, как правило, работает по-соседству. При этом потребности рынка сегодня превышают возможности «Ижоры» и «Уралмашзавода» вместе взятые. И мы друг друга не толкаем, а стимулируем и помогаем друг другу. Сейчас диалог «ИЗ-КАРТЭКСа» и «Уралмашзавода» ведется примерно так: а не могли бы вы помочь в том-то и в том-то? Нужна сварка, или нужно сделать сложную деталь на карусельном станке, не могли бы вы ее для нас сделать или наоборот — у нас возникла пауза, не хотите часть своей работы передать нам? Для сегодняшнего уровня отношений — нормальная постановка вопроса. И такие контакты только поддерживают нормальную цивилизованную атмосферу на рынке.

— **А как вы вообще оцениваете уровень цивилизованности рынка карьерной техники?**

— Ситуация в корне изменилась к лучшему. Было время, когда между предприятиями-производителями и конечными заказчиками вырастали цепочки разного рода посредников. И в этой цепочке было «не доаукаться» ни отсюда, ни туда. Сейчас «Уралмашзавод» придерживается концепции исключения посредников, мы работаем напрямую с заказчиками нашим оборудованием. Ведь из-за цепочки посредников заявка трансформируется настолько, что производитель в итоге предлагаем совсем не то, что нужно конкретному покупателю.

Кроме того, сегодня «Уралмашзавод» занимается не просто выпуском оборудования для горной отрасли

ли — экскаваторов, дробилок и т.д. Мы перешли на более высокий уровень: разрабатываем законченные технологии для заказчика и обеспечиваем техническое воплощение линий «под ключ». Раньше разработкой технологических линий занимались отраслевые проектные институты, а уже само оборудование выпускали уже на заводах. Сегодня мы создали у себя группу специалистов по горным технологиям и фактически объединили обе эти функции.

Взяв на себя еще и разработку технологий, мы говорим: давайте мы у вас организуем работу по такой технологии, поставим вам под эти технологии соответствующие машины и они обеспечат соответствующую производительность. Если вас это устраивает, мы начинаем работать. Думаю, что это поворотный момент в наших отношениях с заказчиками, когда мы берем на себя работу по формированию технологического решения их производственных задач.

— **Какие основные заказы выполняет сегодня «Уралмашзавод» по экскаваторам?**

— Среди основных экскаваторных заказов, исполняемых сегодня «Уралмашзаводом», прежде всего, хочется назвать долгоиграющий перспективный проект по изготовлению шагающих экскаваторов ЭШ20.90 для Эльгинского угольного месторождения в Сибири (заказчиком выступает «Мечел»). Сейчас на заводе мы делаем две машины. Первый экскаватор мы отгрузим в конце 2012 года, второй — в первом квартале 2013 года. Всего по проекту на месторождении требуется 11 таких экскаваторов. Это работа на ближайшие семь, а возможно и десять лет. У нас с «Мечелом» подписано соглашение о стратегическом сотрудничестве, там конкретно обозначены потребности компании в экскаваторах с 35-кубовыми и 18-кубовыми ковшами. При этом надо понимать, что техника для Эльгинского месторождения требуется особая.

Эльгинское месторождение находится в Якутии и характеризуется очень низкими температурами — до минус 60 градусов зимой доходит. И, соответственно, нужна техника, которая могла бы работать при очень низких температурах. Не просто стоять и переживать эти морозы, не разрушаясь — она должна надежно работать и при этих холодах. Такая сверхзадача была поставлена и мы ее для наших шагающих экскаваторов решили. Для экскаваторов типа «механическая лопата» мы ее тоже решим, и уже дали заказчикам-сибирякам свои конкретные предложения по поставке этих машин в новом «северном» исполнении.

Также сегодня нашими крупными заказчиками выступают компании из Беларуси. В прошлом году мы поставили белорусским партнерам комплект оборудования для завода по производству щебня, общая стоимость поставки — около 1 млрд рублей. Кстати, новый завод работает на усиление экспорта Беларуси, там очень хороший гранит, из которого они получают высококачественный щебень. Причем, мы не просто поставили туда оборудование, а создали полностью завершенную технологическую линию. В планах у бело-

Заказчики сначала удивлялись и даже посмеивались, уверяя, что мы таким образом просто стараемся свою продукцию протолкнуть. А потом многие из них использовали нашу методику «цены владения» для проведения собственных конкурсов по закупкам. Они разработали собственные корпоративные методики: запрашивают цену, запрашивают потребности в запчастях на год эксплуатации, потребность в эксплуатационных материалах, в смазке и так далее. И уже совокупно определяют объемы затрат на, скажем, 10 лет — просто это наиболее приемлемый период.

русов построить еще несколько таких заводов. Кроме того, в этом году мы закончим отгрузку в Беларусь второго шагающего экскаватора ЭШ11.75 в соответствии с контрактом, подписанным в 2010 году (поставка первой машины была осуществлена в прошлом году). Заказчики очень довольны работой машины и, возможно, будут заказывать у нас еще такие же.

Очень перспективный для нас заказчик — Украина, прежде всего я говорю о горнорудном дивизионе «Метинвест холдинга», куда входят Северный ГОК, Центральный ГОК, Южный ГОК и Ингулецкий ГОК. Пока там работают наши старые экскаваторы, но мы верим в перспективы развития этого направления. Могу сказать, что новое дробильное оборудование для этих украинских ГОКов мы уже активно поставляем.

— **На какие наиболее перспективные модели вы делаете ставку?**

— Мы делаем главную ставку на экскаваторы с ковшами по 18–30 кубометров. Шагающие экскаваторы — более сложная техника, однако спрос на них есть и также будет расти. У нас совершенно четкое понимание, какие потребности в этих машинах будут у наших потенциальных заказчиков. Я уже отметил нашу работу для «Мечела». Кемеровским предприятиям также нужны будут «шагари». Еще ряд сибирских предприятий рассматривают применение этих машин. На Дальнем Востоке создается большой железорудный и угольный кластер. Более того: перспективы продвижения этой техники я в немалой степени связываю с Австралией, где эта бестранспортная технология отработки горных предприятий наиболее развита. Экскаваторы из России туда пока еще не поставлялись, но рынок там есть и очень большой. Просто надо настойчиво этим заниматься. И я верю, что хотя бы небольшую долю австралийского рынка горной техники мы вполне можем занимать. При этом надо понимать, что один 60-кубовый «шагарь» — это три с половиной тысячи тонн оборудования. ⚙