

ПРОЕКТ «ВОЗРОЖДЕНИЕ»



20 ЖЕЛЕЗНЫХ
РЕШЕНИЙ



ПРОЕКТ «ВОЗРОЖДЕНИЕ»: КЛЮЧЕВЫЕ ПАРТНЕРЫ О СОВМЕСТНЫХ ДОСТИЖЕНИЯХ И СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПЛАНАХ

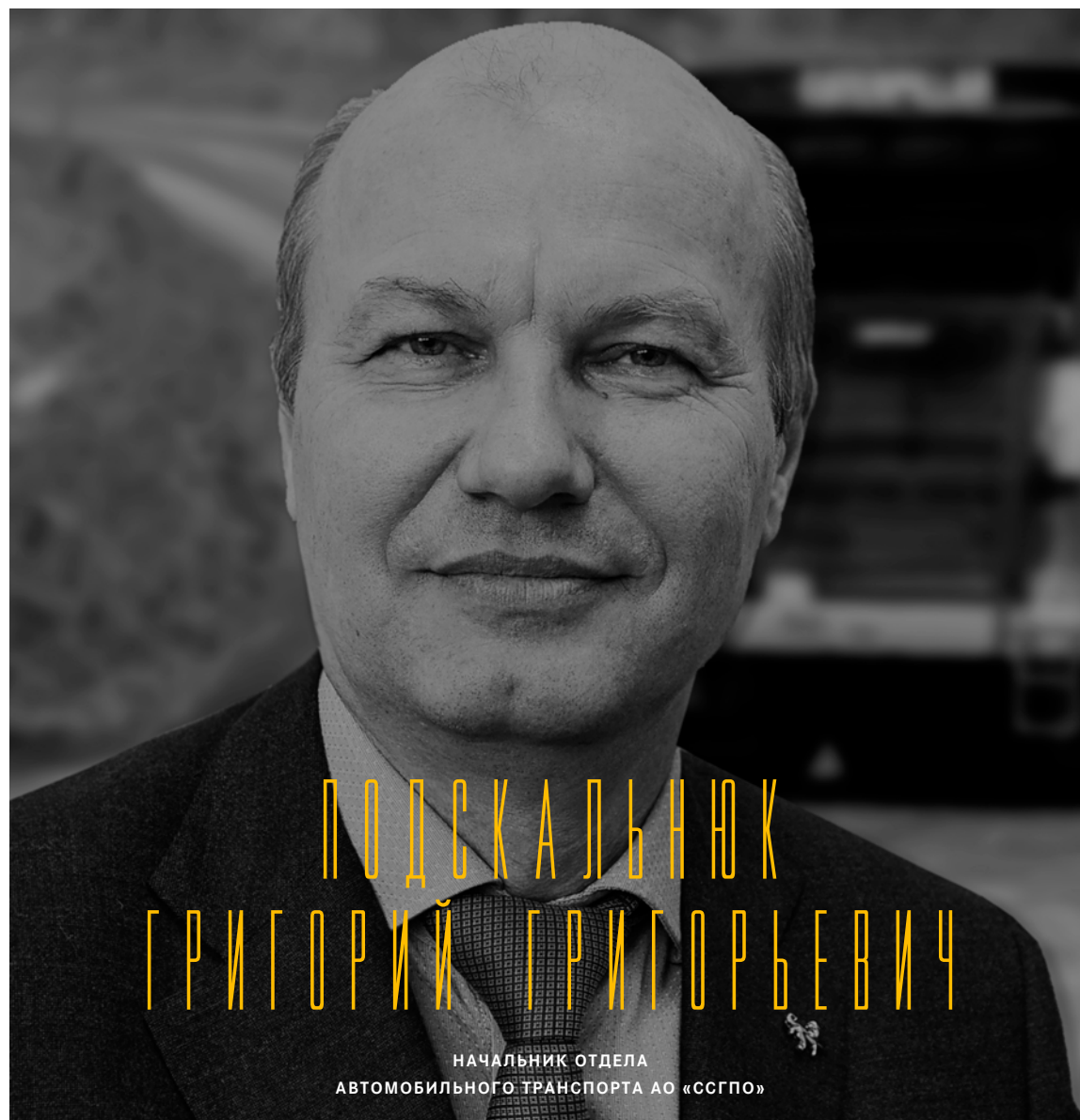
В

ВОТ УЖЕ БОЛЕЕ 18 ЛЕТ ГРУППА КОМПАНИЙ ERG, ОДНА ИЗ ВЕДУЩИХ В МИРЕ В СФЕРЕ ДОБЫЧИ И ПЕРЕРАБОТКИ МИНЕРАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ, И ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР БРЕНДА CATERPILLAR® – КОМПАНИЯ «БОРУСАН КАЗАХСТАН» ВЕДУТ УСПЕШНЫЙ, СОВМЕСТНЫЙ БИЗНЕС НА ТЕРРИТОРИИ НАШЕЙ СТРАНЫ. ОБ ИСТОРИИ ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА И О ТОМ, КАК ОДНАЖДЫ ОНО ПЕРЕРОСЛО В НАДЕЖНОЕ, ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ И ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО, МЫ ПОГОВОРИМ С РУКОВОДИТЕЛЯМИ ТЕХНИЧЕСКИХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ERG И БОРУСАН КАЗАХСТАН.

ПРЕЖДЕ ЧЕМ МЫ НАЧНЕМ ГОВОРИТЬ О ПЛАНАХ КОМПАНИИ, МОГЛИ БЫ ВЫ РАССКАЗАТЬ О ТОМ, КАК НАЧИНАЛОСЬ ПАРТНЕРСТВО И ПОЧЕМУ СОЮЗ CAT® И БОРУСАН КАЗАХСТАН СОПУТСТВУЮТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ССГПО НА РЫНКЕ ВСЕ ЭТИ ГОДЫ?

Сотрудничать с компанией «Борусан Казахстан» мы начали в 1999 году, тогда нами был подписан первый контракт на поставку техники – 10 единиц самосвалов Cat 777D для ССГПО, и 2 единицы – для Жайремского ГОКа. На тот момент это был один из самых крупных проектов для нашей страны. Тогда же совместным решением компаний Caterpillar и «Борусан Казахстан» стало обеспечение нашего предприятия запасными частями, инструментами и расходными материалами в размере 10 % от стоимости всего контракта на технику. Это было очень привлекательно и удобно для нас, потому что бренд Caterpillar на то время был для нас абсолютно новым и нам еще только предстояло испытать его качество. Тогда у нас с Борусаном состоялась серьезная взаимовыручка: мы предоставляли свои запасные части для проведения ТО и ремонтов, а параллельно этому Борусан завозил гарантий-

ные запасные части со склада, после чего они возвращались нам обратно. Это обеспечило нам минимальное количество простоев, коэффициент технической готовности (КТГ) был очень высоким: первые 2 года мы отрабатывали на данных самосвалах по 8 000 мото/часов. Если учесть, что всего в году – 8 700 мото/часов, то машины стояли лишь 700 из них – все остальное время они находились в работе. Этот факт бесспорно радовал и со временем стал определяющей характеристикой, эталоном работы Cat техники. А главное, что сегодня, по прошествии более 18 лет, это оборудование до сих пор находится в строю. Это был первый, крупномасштабный проект, который послужил для нас мощным толчком в применении новых технологий, разработок и решений, в использовании техники нового для нас бренда и, главное, во взаимоотношениях с компанией «Борусан Казахстан».



ПОДСКАЛЬНЮК
ГРИГОРИЙ ГРИГОРЬЕВИЧ

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА
АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА АО «ССГПО»

■ ■ **СОВЕРШЕННОГО ПРОДУКТА,
СОВЕРШЕННОЙ ТЕХНИКИ
НЕТ: РЯДОМ С КАЖДОЙ
МАШИНОЙ СТОИТ ЧЕЛОВЕК,
КОТОРЫЙ В МОМЕНТ
ВОЗНИКШЕЙ ПРОБЛЕМЫ
ИЛИ НЕИСПРАВНОСТИ
ДОЛЖЕН СВОЕВРЕМЕННО
СРЕАГИРОВАТЬ И ОПЕРАТИВНО
ЕЕ УСТРАНИТЬ. В ЭТОМ
ОТНОШЕНИИ МЫ ОЧЕНЬ
ДОВОЛЬНЫ НАШИМ
СОТРУДНИЧЕСТВОМ С
БОРУСАНОМ ■ ■**

По прошествии 2х лет мы предприняли попытку создать для Caterpillar конкуренцию, закупив несколько единиц техники другого бренда, но на сегодняшний день эта техника уже не функционирует, в то время как Cat продолжает эффективно выполнять свою работу. И дело не только в высоком качестве техники.

Я всегда подчеркиваю, что совершенного продукта, совершенной техники нет: рядом с каждой машиной стоит человек, который в момент возникшей проблемы или неисправности должен своевременно среагировать и оперативно ее устранить. Именно от этого напрямую зависит оценка работы данной техники, и, главным образом, дилера, который ее поставляет. В этом отношении мы очень довольны нашим сотрудничеством с Борусаном. На сегодняшний день на наших площадках присутствуют 3 гиганта-производителя техники. Можно с уверенностью говорить, что в каждой технике есть свои сильные и слабые стороны. Например, у китайской техники хорошая цена, что не всегда можно сказать о качестве – все зависит от того, какие задачи ставит перед собой предприниматель.

На протяжении всех лет сотрудничества мы не переставали приобретать Cat технику, а, главное, кроме этого мы заключили договор на оказание сервисной поддержки, в основе которого лежит постоянное присутствие команды Борусан Казахстан на территории нашего предприятия. С первых дней сервис осуществляется на высочайшем уровне: до 2014 года у нас практически не возникало провалов в техническом сопровождении, и по сей день техника работает с высоким КТГ.

**В 2015 ГОДУ КОМПАНИЯ ССГПО БЫЛА ВЫНУЖДЕНА
ВРЕМЕННО ПРЕРВАТЬ КОНТРАКТ НА СЕРВИСНОЕ
ОБСЛУЖИВАНИЕ С КОМПАНИЕЙ «БОРУСАН КАЗАХСТАН».
КАК СИЛЬНО ЭТО ОТРАЗИЛОСЬ НА ВАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
И С КАКИМИ ТРУДНОСТЯМИ ВЫ СТОЛКНУЛИСЬ?**

Принятию этого непростого решения предшествовал ряд событий. Тогда начался период изменений в структуре управления нашим предприятием: Эксплуатация и Ремонты стали отдельными подразделениями. В результате мы были вынуждены прервать сервисный договор с Борусаном на 2 года и, к сожалению, упустив это время, мы допустили в своих бизнес-процессах огромный провал. Этот период времени был для нас очень сложным с точки зрения технического состояния нашего парка техники, потому что техника с наработкой особенно нуждается в постоянном контроле и сервисной поддержке.

К счастью, на сегодняшний день мы возобновили сервисные отношения с нашим партнером, заключив отдельный, крупный контракт, но я должен отметить, что крайне не просто восстановить машины 2000-го года выпуска. Но Борусан с этим справляется: на сегодняшний день мы четко видим результат, показатели которого только растут и улучшаются.

На протяжении всего времени нашего партнерства мы переживали множество интересных событий: к примеру, посещали обучающие семинары и конференции, выезжали для этого в Турцию большой командой ССГПО и ERG, несколько раз посещали выставку

горной техники в г.Лас-Вегас, США, выезжали в г.Малага, Испания, посещали завод Caterpillar в г.Чикаго, США, были на полигоне компании Caterpillar на демонстрации техники в г.Тусон, США, выезжали в г.Тосно, Россия, где выпускают самосвалы, поставку которых мы сейчас ожидаем. Благодаря таким событиям мы черпаем для себя много новой и полезной информации, которую потом применяем в своих бизнес-процессах для их улучшений, а наши отношения с партнером все больше укрепляются.

Заклячая крайние 3 Договора на поставку Cat техники, мы руководствовались тем, что у нас с компанией «Борусан Казахстан» полностью отлажена сервисная поддержка, а также мы имеем возможность приобретения техники в лизинг. Это очень удобный финансовый инструмент, который позволяет нам за небольшие проценты совершать определенные, выгодные маневры. Еще одной сильной стороной является логистика компании-партнера: мы всегда в курсе о предстоящих поставках, дислокациях, техника прибывает своевременно в обозначенные сроки. Все эти факторы являются определяющими в отношении нашей лояльности к нашему партнеру, компании «Борусан Казахстан».

Одним из самых глобальных совместных проектов является заключение в 2017 г. масштабного Договора на приобретение техники в лизинг. Это 20 единиц оборудования, включающие в себя 90-тонные самосвалы и дорожно-строительную технику. Еще более крупный проект в нашей истории - крайняя поставка 55 единиц техники в 2018 г. Она осуществляется до сих пор, ее завершение запланировано на август этого года. Перед нашей компанией стоят очень большие задачи, такие как перевозка горной массы, работа в карьерах, увеличение производственных показателей. Но задачи наших коллег, компании «Борусан Казахстан», не менее большие и значимые – поставить всю необходимую технику в срок и поддерживать ее техническое состояние на высоком уровне.

**■ ТЕХНИКА В ЛИЗИНГ-
ЭТО ОЧЕНЬ УДОБНЫЙ
ФИНАНСОВЫЙ
ИНСТРУМЕНТ,
КОТОРЫЙ ПОЗВОЛЯЕТ
НАМ ЗА НЕБОЛЬШИЕ
ПРОЦЕНТЫ СОВЕРШАТЬ
ОПРЕДЕЛЕННЫЕ,
ВЫГОДНЫЕ МАНЕВРЫ ■**



В 2017 Г. ПЕРЕД ССГПО ВСТАЛ ОДИН ИЗ САМЫХ СМЕЛЫХ ВЫЗОВОВ: В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ ОТРЕАГИРОВАТЬ НА СРЕМТЕЛЬНОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ РЫНКА ЖЕЛЕЗНОЙ РУДЫ И, НЕ ТОЛЬКО ПРОИЗВЕСТИ НЕОБХОДИМЫЙ ОБЪЕМ ПРОДУКЦИИ, НО И ВЫПОЛНИТЬ ИСТОРИЧЕСКИЙ МАКСИМУМ ТРАНСПОРТИРОВКИ ГОРНОЙ МАССЫ. КАК ВЫ СПРАВИЛИСЬ С ЭТОЙ ЗАДАЧЕЙ, И ЧТО ПОСЛУЖИЛО ГЛАВНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ В ЕЕ РЕАЛИЗАЦИИ?

Данная задача и ее цифры действительно были для нас впечатляющими. Осложнялось все тем фактом, что в течение предшествующих 2 лет из-за мирового финансового кризиса и снижения спроса на железорудное сырье, предприятие было вынуждено сократить ремонтную программу, многие плановые ремонты были отложены. Восстановить парк самосвалов с такой наработкой в кратчайшие сроки было жизненно необходимо для предприятия. Единственным решением, на мой взгляд, было заключение полноценного сервисного Договора с официальным дилером – компанией «Борусан Казахстан». Он был заключен на 1.5 года на весь парк Cat техники и стал самым крупным в истории сотрудничества наших компаний. Нужно отметить, что дилер справился с этой задачей, и уже в первые 1-2 месяца мы увидели на линии порядка 22 из 29 единиц самосвалов, не говоря уже о дорожно-строительной технике. На сегодняшний день у нас есть 24 самосвала Cat 777D и Cat 777F от 2000 до 2008гг. выпуска, и работают они на ровне с новыми машинами.

Значимым для нас стало то, что в сервисном контракте дилером было предусмотрено наличие квалифицированного персонала, оригинальных запасных частей и расходных материалов, таких средств автоматизации и механизации, как маслораздаточная станция для проведения ТО, погрузчики и ГПМ. Большой склад дилера, изначально размещавшийся в г. Рудный, был перенесен на территорию нашего предприятия. Со своей стороны, мы предоставили нашим партнерам большой объем помещений, которые они модернизировали с применением своих корпоративных стандартов. Все улучшения моментально находят отклик в людях, в результативности, производительности, безопасности и охране труда. Для нас нет граней между «своими» работниками и подрядчиками – мы все работаем вместе, у нас одна цель. В зависимости от конъюнктуры рынка и производственных задач, в Группе реализуется ряд корпоративных проектов, которые влияют на надежность оборудования. Например,



БАЙГАБЕЛОВ ЖАНИБЕК
АЛТЫНБЕКОВИЧ

ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ТЕХНИЧЕСКОМУ
ОБСЛУЖИВАНИЮ И РЕМОНТАМ АО «ССГПО»

■ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА И ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАДАЧ, В ГРУППЕ РЕАЛИЗУЕТСЯ РЯД КОРПОРАТИВНЫХ ПРОЕКТОВ. НАПРИМЕР, В ТЕЧЕНИЕ МНОГИХ ЛЕТ РЕАЛИЗУЕТСЯ КОРПОРАТИВНАЯ ПРОГРАММА ВЫБОРА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ И РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ. ОДНАКО, ДЛЯ САТ ТЕХНИКИ НАША ПОЗИЦИЯ ОСТАЕТСЯ НЕИЗМЕННОЙ – ИСПОЛЬЗОВАТЬ ТОЛЬКО ОРИГИНАЛ, ПОТОМУ ЧТО МЫ ЗНАЕМ, ЧТО, НАВЕРНОЕ, НЕТ БОЛЕЕ ШИРОКОЙ НОМЕНКЛАТУРЫ ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ И РАСХОДНЫХ МАТЕРИАЛОВ, ЧЕМ У CATERPILLAR. ■■

в течение многих лет реализуется корпоративная программа выбора альтернативных запасных частей и расходных материалов. Однако, в ситуации по выбору запчастей и комплектов для Cat техники наша позиция остается неизменной – использовать только оригинал, потому что мы знаем, что, наверное, нет более широкой номенклатуры запасных частей и расходных материалов, чем у Caterpillar.

Что касается сервиса, то здесь важно подчеркнуть работу серьезной команды профессионалов с многолетним опытом от компании «Борусан Казахстан». Приведу в пример Халила Эсмерей, который работает здесь уже более 20 лет. В свое время он поставил для нас каждую Cat машину и до сих пор знает биографию, «хронические болезни» и сильные стороны каждой из этих машин. Это очень помогает нам, когда нет возможности моментально выявить причину простоя техники. Также в 2017 году к нашей команде присоединился Сергей Николаевич Уланов, имеющий большой стаж работы на проекте «Алтынтау Кокшетау» и опыт работы с Cat техникой. У нас с Борусаном хорошая, совместная команда, которая работает на качество и высокий результат. Здесь также хотелось бы отметить работу Центра восстановления компонентов (CRC) в г. Караганда, куда в прошлом году мы отправляли 5 двигателей на капитальный ремонт, и мы всегда подчеркиваем безукоризненное качество производимых работ.

В нашей компании существует программа «100 в год», смысл которой заключается в обучении сервисного персонала ССГПО иностранными дилерами. В рамках этой программы в 2018 году мы несколько раз направляли наших сотрудников на обучение в CRC. Каждый раз мы уверены в том, что оттуда они вернутся к нам еще более квалифицированными и опытными специалистами.

В 2017 году мы посещали аналогичное подразделение на проекте «Варваринское», который имеет наивысшую оценку от Caterpillar в рамках Программы контроля чистоты и промышленных загрязнений. После данного визита мы приняли решение создать такой же у себя. Также были на проекте «Казцинк», наблюдали работу дилера с погрузочно-доставочными машинами, ведь для нас это очень важный сегмент и большой фронт будущих работ, так как развитие шахты «Соколовская» предусматривает переход на самоходную технику.

ДЛЯ ПАРТНЕРСТВА 2017-2018 ГГ. БЫЛИ ОЗНАМЕНОВАНЫ КРУПНЕЙШИМИ ПОСТАВКАМИ САТ ТЕХНИКИ НА ССГПО. С ЧЕМ СВЯЗАНА НЕОБХОДИМОСТЬ НАРАЩИВАНИЯ ТАКИХ МАСШТАБНЫХ ОБЪЕМОВ И КАКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВЫ НАМЕРЕНЫ ДОСТИЧЬ?

Крайние крупные поставки техники связаны именно с повышением максимума производства и непрерывно увеличивающимися объемами работ. Мы обеспечиваем имеющуюся технику качественным сервисом и максимальным КТГ, и в дополнение к этому приобретаем новую технику. Так недавно мы приобрели порядка 14 новых технологических самосвалов.

Затраты на авторемонтное управление покрываются, поэтому мы ставим перед своей командой серьезные задачи. Раньше бюджет нашей компании на авторемонтное управление входил в топ 3 по всем подразделениям группы, но последние 2 года он больше, чем у фабрик, у ТЭЦ и у целого рудоуправления. Ведь нам необходимо обслуживать огромный парк техники:

у нас более 90 технологических самосвалов и около 50 единиц дорожно-строительной техники на линии каждую смену. А в этом году рекордный максимум снова возрос.

Наши перспективы, планы на ближайшее будущее являются еще более масштабными: в новом 2019 году необходимо производить 14 000 000 тонн продукции. В 2010 г. наш объем производства сократился почти в 2 раза, потому что на всем мировом рынке произошел большой спад спроса на железорудное сырье, образно говоря, цены упали со 140 \$ до 40\$, и наша себестоимость была на грани выживания. Тогда мы организовали очень масштабные мероприятия, направленные на сохранение штата, выполнение социальных обязательств перед нашими сотрудниками и населением. Именно по этой причине в дальнейшем мы были вынуждены отказаться от услуг Борусан Казахстан, при этом понимая, что, в случае необходимости и вызова от рынка, нам понадобятся очень сжатые сроки на то, чтобы наверстать все то, что было отложено на другой период. Я очень горжусь тем, что с 2015 по 2018 гг. мы выросли в объемах производства почти на 40 % и смогли достичь этого благо-

даря тому, что пополнили парк техникой и обеспечили высокий КТГ. Мне всегда советуют списывать отработавшую технику, постоянно обновлять парк техники, но сегодня, когда все крупные ГОКи стоят в очереди за новой техникой различных брендов, мы не можем рисковать и ожидать поставку. Мы всегда должны иметь резервные мощности. От команды Борусан я ожидаю такой же уровень энтузиазма и стремлений, как и сегодня. Мне нравится, когда наш заряд и мотивация передаются нашим партнерам. Сотрудничество с Борусан Казахстан и начало эксплуатации Cat техники является для нас ключевым. Это неразлучные составляющие, очень серьезная поддержка дилера в Казахстане, мы ее чувствуем и во многом полагаемся, потому что у нас довольно амбициозные планы.

В 2015 г. объем производства ССГПО существенно сократился, потому что на мировом рынке произошел спад спроса на железорудное сырье. Образно говоря, цены упали со 100\$ до 40\$, и перед нами стояла задача – снизить себестоимость продукции, чтобы удержаться на рынке, чтобы выжить. Тогда мы организовали очень масштабные мероприятия, направленные на сохранение штата, выполнение социальных обязательств перед нашими сотрудниками и населением. Именно по этой причине в дальнейшем мы были вынуждены отказаться от услуг Борусан Казахстан, при этом понимая, что, в случае необходимости и вызова от рынка, нам понадобятся очень сжатые сроки на то, чтобы наверстать все, что было отложено на другой период. Я очень горжусь тем, что с 2015 по 2018 гг. мы выросли в объемах производства почти на 40 % и смогли достичь этого благодаря тому, что пополнили парк техникой и обеспечили высокий КТГ. Наилучшая мировая практика советует списывать горно-транспортную технику после 7-10 лет эксплуатации, постоянно обновлять парк, но сегодня, когда все крупные ГОКи стоят в очереди за новой техникой различных брендов, я считаю это непозволительной роскошью. Мы всегда должны реализовывать полный потенциал, заложенный в каждую машину, иногда изыскивая даже резервные мощности.

От команды Борусан я ожидаю такой же уровень энтузиазма и стремлений, как и сегодня. Мне нравится, когда наш заряд и мотивация передаются нашим партнерам.

■ СОТРУДНИЧЕСТВО С БОРУСАН КАЗАХСТАН И НАЧАЛО ЭКСПЛУАТАЦИИ CAT ТЕХНИКИ ЯВЛЯЕТСЯ ДЛЯ НАС КЛЮЧЕВЫМ. ЭТО НЕРАЗЛУЧНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ, ОЧЕНЬ СЕРЬЕЗНАЯ ПОДДЕРЖКА ДИЛЕРА В КАЗАХСТАНЕ, МЫ ЕЕ ЧУВСТВУЕМ И ВО МНОГОМ ПОЛАГАЕМСЯ, ПОТОМУ ЧТО У НАС ДОВОЛЬНО АМБИЦИОЗНЫЕ ПЛАНЫ. ■





**ВЫ СТОЯЛИ У ИСТОКОВ ИСТОРИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА КОМПАНИЙ «БО-
РУСАН КАЗАХСТАН» И «ССГПО». РАССКАЖИТЕ, КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ?**

Я работаю в Борусане уже 21 год. В самом начале моей карьеры здесь я был единственным специалистом в своей сфере и поэтому часто ездил по Казахстану, работал в различных городах: Жезказган, Жайрем, Нурказган, Караганда, Темиртау, после чего уже приехал в Рудный. Тогда состоялась первая поставка техники на проект – 10 самосвалов. В то время ни в одном представительстве Борусана на территории Казахстана не было сервиса, и мной было принято решение проводить все сервисные работы нашими собственными силами. Так мы и сделали. Уже позже появился CRC, но у нас был и остался свой сервисный цех на проекте ССГПО. Между нашими компаниями был заключен Договор на сервисное обслуживание на 5 лет. Я курировал не только подразделение сервиса, но и был ответственным

за поставку техники, обеспечение ее запасными частями, пополнение складов. Когда в 2015 г. наш контракт завершился, я передал Заказчику технику с достаточным уровнем КТГ и с небольшим количеством остатков ТМЦ на складах Заказчика. Еще некоторое время техника продолжала работать и приносить результаты, но т.к. больше не сопровождалась нашей сервисной поддержкой, начала давать сбой и приносить худшие результаты. После перерыва продолжительностью в 2 года, мы вновь заключили контракт, еще более крупный, чем прошлый, и на данный момент находимся на этапе восстановления всего парка техники после отсутствия сервисной поддержки. Я уверен, несмотря на нелегкость сложившейся ситуации, мы сможем ее исправить.

**КАКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПАРТНЕРСТВА
С КОМПАНИЕЙ «БОРУСАН КАЗАХСТАН» ВЫ МОЖЕТЕ ОТМЕТИТЬ, ОПИРАЯСЬ
НА СОБСТВЕННЫЙ ОПЫТ КОМПАНИИ?**

Взаимодействие компаний «Борусан Казахстан» и «ССГПО» берет свое начало с 2000 г., когда состоялась первая поставка самосвалов Cat 777D на проект Заказчика. 10 единиц техники из этой поставки работают на проекте по сей день. Это один из самых важных показателей качества и надежности техники в мировой практике. Машины со сроком службы 18 лет, с наработкой свыше 1 000 000 км, работая в достаточно тяжелых, горных условиях, ведь ССГПО – это высокие, затяжные, длинные подъемы с высоким углом (это не поверхность, не вскрышные работы – это действительно напряженные, горные условия), крупные карьеры, по сей день остаются в строю и продолжают перевозить горную массу во благо предприятия. Мой опыт в области сервиса от наших партнеров начинается свою

историю с 2009 г., когда я начинал здесь свою работу слесарем по ремонту машин. В то время на проекте уже присутствовал ремонтный персонал Борусана. Изначально им осуществлялся агрегатный ремонт узлов. По прошествии времени, заняв руководящую должность в компании, я имею возможность дать оценку не только качеству ремонта техники, но и другим важным моментам работы с Борусаном. Сейчас для меня, как для должностного лица компании-заказчика, очень значимым является высокая клиентоориентированность нашего партнера. На сегодняшний день я с уверенностью ставлю эту компанию на первое место среди всех наших компаний-подрядчиков. В чем для нас проявляется высокий профессионализм и клиентоориентированность нашего партнера?



**ПОПОВ ГЛЕБ
АЛЕКСАНДРОВИЧ**

**НАЧАЛЬНИК АВТО РЕМОНТНОГО УПРАВЛЕНИЯ, УПРАВЛЕНИЯ РЕМОНТОВ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ АО «ССГПО»**

**■ ЭТО ОДИН ИЗ САМЫХ ВАЖНЫХ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА
И НАДЕЖНОСТИ ТЕХНИКИ
В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ.
МАШИНЫ СО СРОКОМ СЛУЖБЫ
18 ЛЕТ, С НАРАБОТКОЙ СВЫШЕ
1 000 000 КМ, РАБОТАЯ В
ДОСТАТОЧНО ТЯЖЕЛЫХ,
ГОРНЫХ УСЛОВИЯХ, ПО СЕЙ
ДЕНЬ ОСТАЮТСЯ В СТРОЮ И
ПРОДОЛЖАЮТ ПЕРЕВОЗИТЬ
ГОРНУЮ МАССУ ВО БЛАГО
ПРЕДПРИЯТИЯ ■**

Во-первых, в поставке запасных частей. Сегодня мы часто наблюдаем такую мировую тенденцию, когда на складах компаний отсутствуют необходимые запасные части, в связи с чем заказчикам приходится испытывать большие неудобства из-за долгого ожидания поставки. Мы эксплуатируем большое количество техники различных брендов., и с дилером каждого из них мы сталкиваемся с одинаковой проблемой: поставка запасных частей. По скорости поставки Борусан бесспорно занимает первое место: с момента, когда мы сделали запрос, до момента самой поставки. При этом Борусан – очень гибкий и лояльный партнер, который использует свои максимальные возможности и силы для своевременной поставки, стремясь осуществить ее в кратчайшие сроки, выручая нас в обеспечении производства ремонта и запасных частей. То есть, если есть необходимость расставить приоритеты в наших интересах, партнер идет на встречу, не создавая бюрократических проволочек с фразами «Мы этого не делаем».

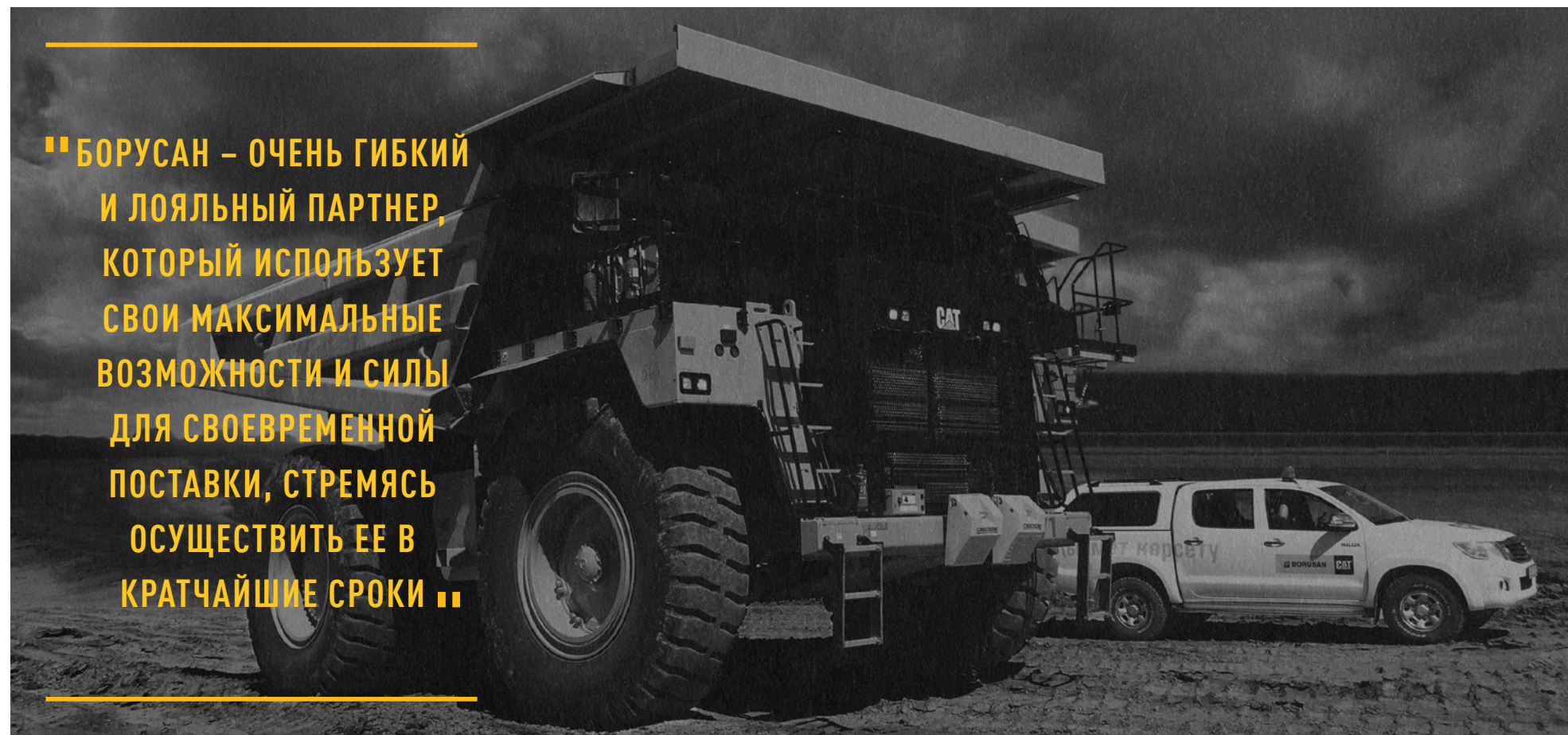
Во-вторых, оказание сервиса. На самом деле – это один из настоящих прорывов в истории нашей компании и нашего партнерства. В 2018 г. между нами был заключен большой контракт, один из самых масштабных, который заключается в полном сервисном обслуживании всего парка Cat самосвалов. На сегодняшний день он насчитывает уже более 60 единиц разнообразной техники, такой, как самосвалы, автогрейдеры, легкие и тяжелые бульдозеры. Я, как представитель ремонтной сферы, точно знаю, как непросто охватить такие масштабы ремонта: необходимо предусмотреть

неисправности всех компонентов, в случае их возникновения оперативно и качественно устранить, обеспечить логистику необходимых компонентов, для того, чтобы максимально быстро запустить технику в работу, минимизировав ее простой. Сейчас мы ведем непростой проект: восстанавливаем большое количество техники после продолжительного отсутствия сервисной поддержки на проекте. Но с учетом того профессионализма и квалификации, с которыми подходят к работе люди Борусана, у нас все получается, и я думаю, что одна из самых сложных и важных задач – это поддержание заданных характеристик достаточно «немолодой» техники, которой уже 18 лет. Помощь и надежное плечо партнера вселяют уверенность в достижение нашей совместной цели – поддержание работоспособности техники, повышение ее производственных показателей.

**В МОМЕНТ, КОГДА ВОЗНИКЛА НЕОБХОДИМОСТЬ
НАРАЩИВАНИЯ ОБЪЕМОВ ТЕХНИКИ НА ПРОИЗВОДСТВЕ,
ПОЧЕМУ КОМПАНИЯ ССГПО СДЕЛАЛА ВЫБОР В ПОЛЬЗУ
БРЕНДА CATERPILLAR?**

Сейчас со стороны Борусана на наш проект осуществляется очень крупная поставка Cat техники. Необходимость в ней была обусловлена тем, что запасы нашего предприятия еще достаточно обширные, их большая часть находится в Качарском рудоуправлении. На сегодняшний день это – флагман,

"БОРУСАН – ОЧЕНЬ ГИБКИЙ И ЛОЯЛЬНЫЙ ПАРТНЕР, КОТОРЫЙ ИСПОЛЬЗУЕТ СВОИ МАКСИМАЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И СИЛЫ ДЛЯ СВОЕВРЕМЕННОЙ ПОСТАВКИ, СТРЕМЯСЬ ОСУЩЕСТВИТЬ ЕЕ В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ ■■"



ведущий карьер по добыче и по тем перспективным направлениям и потенциалу, которыми он обладает. Поэтому, с существующими объемами и тенденцией на спрос на железную руду возникла необходимость повышать объем производства. И мы в состоянии оперативно реагировать на растущий спрос и вызовы в мировом производстве по железорудному сырью. Почему мы сделали выбор в пользу бренда Caterpillar? Наш комбинат имеет большое количество техники и опыт экспл-

атации техники различных брендов. К примеру, на сегодняшний день тяжелые самосвалы на нашем производстве представлены 3 основными брендами, тяжелые бульдозеры – как минимум 4. Конечно, когда растет спрос на производство, увеличивается и присутствие техники. Мы всегда соблюдаем необходимую конкуренцию между основными поставщиками для того, чтобы не создавать монополию, диктовать свои условия и задавать тон работы, ведь Заказ-

чиками являемся мы. И при этом крайне важно выбирать надежного поставщика. Здесь я особо подчеркну надежность в сроках поставки и дальнейшую надежность техники, ее работоспособность и производительность. Именно здесь прослеживается причина, по которой была выбрана Cat техника. Это главным образом надежность техники, профессионализм, клиентоориентированность, сервис, технико-экономические показатели – затраты на содержание.



ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА АО «АЛЮМИНИЙ КАЗАХСТАНА», КРАСНООКТЯБРЬСКОЕ
 БОКСИТОВОЕ РУДОУПРАВЛЕНИЕ (КБРУ)

С КОМПАНИЕЙ «БОРУСАН КАЗАХСТАН» УСПЕШНОЕ ДЕЛОВОЕ
 ПАРТНЕРСТВО ТАКЖЕ ВЕДЕТ КОМПАНИЯ ГРУППЫ ERG - «АЛЮМИНИЙ
 КАЗАХСТАНА». РАССКАЖИТЕ, КАК ОНО НАЧИНАЛОСЬ?

Первые 6 самосвалов были приобрете-
 ны в 2008 г. в тот период, ког-
 да появилась программа обновле-
 ния технологического транспорта
 в КБРУ («Краснооктябрьское» бок-
 ситовое рудоуправление). Почему
 мы приобрели именно технику
 марки Caterpillar? Потому что это
 мировой бренд, который имеет
 в своей номенклатуре машину –
 карьерный самосвал. Лично для
 меня это ключевые слова. Потому
 что самосвалы других марок не
 сравнятся по своим характери-
 стикам и качеству с первым. Особен-
 но выделяю легендарный Cat 777
 – этот самосвал, на мой взгляд,
 является мировым брендом.

Поэтому мы сразу были настрое-
 ны на приобретение Cat техники.
 Но, когда появилась необходи-
 мость приобретения дополни-
 тельных единиц самосвалов, к
 сожалению, на рынке не было
 свободных машин, и мы закупи-
 ли технику 2х других брендов.
 Так мы стали работать с тремя
 брендами-поставщиками техники,
 но всегда продолжали смотреть
 в сторону марки Caterpillar. Я бы
 хотел сократить количество брен-
 дов, техника которых работает на
 нашем предприятии хотя бы до
 2, т.к. работа с большим количе-
 ством марок – это не удобно и не
 совсем выгодно.

В 2017 Г. КОМПАНИЯ ГРУППЫ ERG - «АЛЮМИНИЙ КАЗАХСТАНА» ЗАКЛЮЧИЛА ДОГОВОР С КОМПАНИЕЙ «БОРУСАН КАЗАХСТАН» НА ПРОВЕДЕНИЕ РЕМОНТА 5 ЕДИНИЦ САМОСВАЛОВ ПО ПРОГРАММЕ ССР. КАК БЫЛО ПРИНЯТО РЕШЕНИЕ О ПРИМЕНЕНИИ ДАННОЙ ПРОГРАММЫ ВМЕСТО СПИСАНИЯ ОТРАБОТАВШЕЙ ТЕХНИКИ?

Мы узнали о том, что Борусан Казахстан проводит капитальный ремонт Cat техники по программе ССР и приняли решение попробовать ее воспользоваться. Во-первых, это было в 1,5 раза экономичнее по сравнению с покупкой новой техники, во-вторых - на отремонтированные машины давалась гарантия - 2 года. Оба фактора положительно повлияли на принятие решения отправить на восстановление 5 единиц самосвалов. На сегодняшний день 2 самосвала отремонтированы и находятся в работе. Техника по сей день находится на линии, еще не было ни одного схода с момента ее запуска. КТГ - 0,96. Такого вообще не бывает. Обычно мы планируем 0, 90. Техника останавливается только на заправку и на ТО. На сегодняшний день техническое обслуживание производится своими силами, но под контролем сервисных инженеров Борусан Казахстан. В наступившем 2019 году мы планируем переход на

полное сервисное обслуживание Cat техники и надеемся, что победителем в тендере будет ТОО ИП «Борусан Машина Казахстан». То сервисное сопровождение, с которым мы сейчас работаем, дало очень большие результаты. Сейчас я особенно подчеркиваю опыт работы его сотрудников, их знания и постоянное самосовершенствование, а также диагностику и моментальное выявление неисправностей с использованием современного оборудования, с помощью которого сервисные инженеры Борусан Казахстан способны определить факторы, влияющие на неисправность. У нас в разы снизилось число аварийных простоев техники. Также мы ушли от такого явления, как «неисправность весового оборудования» путем правильной прокачки подвесок. Мы уверены, что, заключив Договор на полное сервисное обслуживание с компанией «Борусан Казахстан», мы достигнем намного больших совместных результатов.

ТЕХНИКА ПО СЕЙ ДЕНЬ НАХОДИТСЯ НА ЛИНИИ, ЕЩЕ НЕ БЫЛО НИ ОДНОГО СХОДА С МОМЕНТА ЕЕ ЗАПУСКА. КТГ - 0,96. ТАКОГО ВООБЩЕ НЕ БЫВАЕТ. ОБЫЧНО МЫ ПЛАНИРУЕМ 0, 90. ТЕХНИКА ОСТАНАВЛИВАЕТСЯ ТОЛЬКО НА ЗАПРАВКУ И НА ТО.



КЛИМЕНКО ИВАН
АНАТОЛЬЕВИЧ

ГЛАВНЫЙ МЕХАНИК ФИЛИАЛА АО «АЛЮМИНИЙ КАЗАХСТАНА»,
КРАСНООКТЯБРЬСКОЕ БОКСИТОВОЕ РУДОУПРАВЛЕНИЕ (КБРУ)