

На вершине майнинга

В преддверии выставок Майнинг 2018 в Новосибирске и Mining World в Москве мы пообщались с директором филиала компании «Тимбермаш Байкал» в г. Новосибирске Максимом Анциферовым и выяснили все проблемы и достижения в сложных технологиях продаж майнинговой спецтехники.

текст: Андрей Примак, фото: пресс-служба компании «Тимбермаш Байкал»



Максим Анциферов,
директор филиала компании «Тимбермаш Байкал» в г. Новосибирске

– Каким был ушедший год для рынка майнинговой техники?

– По итогам 2017 года показатель объема добычи угля в России составил порядка 400 млн тонн, а это на 4% больше, чем в 2016 году.

Угольные предприятия Кемеровской области за 2017 год увеличили объемы добычи до 241,5 млн т.

За 2017 год Новосибирскими угледобывающими компаниями было

добыто около 7 млн тонн угля. На 40% увеличилось не только производство, но и объем продаж – около 6 млн тонн, а также отгрузки – около 6 млн тонн. На 50% увеличился объем вскрыши – до 52 млн кубов. В 2018 тенденция к росту сохранится, новосибирские предприятия увеличат производство на 20% - до 8,5 млн тонн.

Конечно, рост объемов добычи угля способствовал в 2017 году увели-

чению продаж майнинговой техники. Если в 2016 году наблюдался незначительный рост продаж, то в 2017 году рынок заметно оживился.

Спрос вырос, мы наблюдаем это по количеству заявок, которые поступают от клиентов, в том числе и вновь обращающихся. Наша компания только третий год присутствует на рынке, но спрос с начала 2017 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос в несколько раз.

– Какие новинки были введены Вашей компанией в 2017 году? Появились ли новые направления в добывающей отрасли?

– В 2017 году компания John Deere обновила продуктовую линейку дорожно-строительной техники. Появились новые гусеничные бульдозеры 750J-II и 850J-II, которые отличаются более высокими уровнями производительности и эксплуатационной надёжности. Новые бульдозеры John Deere могут выполнять несколько видов землеройных работ, достаточно только выбрать машину в нужной конфигурации: оснащенную прямым или полусферическим отвалом. Машины можно дополнить даже компонентами для особо тяжелых условий работы, что позволит решить задачи, с которыми другая техника просто не справится.

Еще одной новинкой линейки дорожно-строительной техники John Deere является бульдозер 950K. К преимуществам бульдозера относятся двухконтурная гидростатическая трансмиссия, надежный дизельный двигатель, хорошая обзорность и легкость управления машиной. Кроме того, операторам доступен новый



экономичный режим, который позволяет регулировать обороты двигателя и за счет этого экономить до 20% топлива. Повышенная мощность и эксплуатационная масса бульдозера позволяют успешно справляться как с перемещением грунта, так и с операциями точного грейдирования.

– К каким управленческим решениям прибегали компании, чтобы сохранить свое место на рынке (оптимизация персонала, специальные предложения для партнеров и т.д.)?

– Для сохранения места на рынке майнинговой техники необходимо принимать гибкие управленческие решения по всем областям функционирования предприятия.

Стандарты, предъявляемые John Deere к своим дилерам, обуславливают активную деятельность по организации и постоянное повышение качества обслуживания заказчиков компании «Тимбермаш Байкал». Создание в Сибири максимально комфортных условий для эксплуатации современной техники John Deere – наша основная задача.

Сегодня наши филиалы работают в городах Иркутск, Братск, Усть-Илимск, Красноярск, Томск, Улан-Удэ, Усть-Кут, Богучаны (Крас-

ноярский край), Магистральный (Иркутская область), Новосибирск, Новокузнецк, Кемерово, Барнаул, Абакан, Назарово. Данные филиалы являются не просто точками продаж, а представляют собой центры (офисы, склады, сервисные центры), осуществляющие послепродажную поддержку машин, как по сервисному обслуживанию, так и по снабжению клиентов оригинальными запасными частями и расходными материалами.

За время работы в непростых условиях Сибири накоплен богатый опыт по послепродажному обслуживанию, поставке оригинальных запчастей и

подготовке кадров, что определяет успешную эксплуатацию импортного многооперационного тяжелого промышленного оборудования наших заказчиков.

Следует отметить, что John Deere в 2017 году подписал окончательное соглашение о приобретении Wirtgen Group, частной международной компании, являющейся ключевым игроком на рынке дорожно-строительного оборудования. Данное обстоятельство позволит существенно расширить линейку техники John Deere, а также поможет укрепить одно из лидирующих положений компании в этой области.





– Как вы оцениваете положение Вашей компании на добывающем рынке? Как экономическая ситуация отразилась на Вашем подразделении (объемы продаж, цены, расширение или сужение линейки предлагаемой продукции и услуг)?

– Как я уже говорил, наша компания только третий год присутствует на рынке майнинговой техники в регионе, но стремится стать одним из лидеров в этой сфере. Причиной тому является наличие в линейке техники такого продукта как автогрейдер John Deere.

Объемы продаж автогрейдеров John Deere растут стремительными темпами. Благодаря уникальным техническим преимуществам универсальный

автогрейдер John Deere способен решить любые даже самые сложные задачи. В некоторых случаях дорожный грейдер может заменить другие виды техники, поскольку его функциональные возможности еще сильнее повышают производительность.

– Какие акции для повышения лояльности партнеров Вы предпринимали для клиентов добывающей отрасли?

– В настоящее время конкурентная торговля шагнула вперед. Многие компании производят продукцию с одинаковыми характеристиками, качеством и приблизительно равными ценами.

На первом месте стоит не сам продукт, а умение донести, убедить

потребителя в его ценности. Перед маркетинговым персоналом поставлена задача, разработать комплекс максимально эффективных мер, с целью повышения лояльности клиентов.

В 2017 году компания «Тимбермаш Байкал» предпринимала такие акции привлечения клиентов, как бесплатное прохождение первого технического обслуживания и скидки на последующие ТО. Кроме того, уникальным средством привлечения клиентов являются B2B-мероприятия, такие как выездные конференции, презентации, бизнес-встречи, в том числе и на заводах John Deere в других странах.

– Какие перспективы вы видите для добывающего рынка в целом и своей компании в частности на ближайшую перспективу?

– В ближайшей перспективе с уверенностью можно предположить рост рынка майнинговой техники за счет увеличения роста добычи угля в последующие годы. Компания «Тимбермаш Байкал» несомненно продолжит свое развитие в данном направлении как за счет существующих и вновь создаваемых программ повышения лояльности клиентов, так и за счет расширения сети представительств компании и менеджерского состава сотрудников. 🐾

