

УДК 338.1

С.А. Субботин, ООО «Джой Глобал» LCM менеджер
S.A. Subbotin, of "Joy Global" LCM manager

Л.Г. Шутько, к.э.н., доцент
L.G Shutko, Ph.D., Associate Professor

УПРАВЛЕНИЕ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ГОРНО-ШАХТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы, связанные с необходимостью повышения конкурентоспособности производителей горно-шахтного оборудования на региональном рынке на основе использования лучших зарубежных практик (компания Joy Global) в сфере управления жизненным циклом.

Abstract

The article deals with issues related to the need to improve the competitiveness of manufacturers of mining equipment in the regional market through the use of best international practices (the company Joy Global) in the field of life cycle management.

Расширение практики заключения контрактов «управления жизненным циклом» обусловлено усиливающейся конкуренцией на рынке горно-шахтного оборудования. В современных условиях собственники сложных горно-шахтных технологических комплексов выходят на поставщиков сервисных услуг и инициируют заключение подобных контрактов. Необходимо отметить, что поставщики всего комплекса послепродажных сервисных услуг с добавленной стоимостью, обслуживающие технически сложные объекты и инвестирующие в эту технологию получают конкурентное преимущество по сравнению с другими компаниями, производящими горно-шахтное оборудование, но не обеспечивающими комплексное сервисное обслуживание.

Как правило, компании, занимающиеся добычей полезных ископаемых вне зависимости от страны, от региона в которых они работают, имеют схожие цели:

- обеспечение абсолютной безопасности производственных работ;
- достижение наивысшей производительности (наивысшего соотношения тонн/час);
- сокращение непродуктивного времени за счет сокращения количе-

ства аварийных отказов и времени на их устранение;

- снижение себестоимости стоимость за тонну продукции.

Для помощи в реализации выше обозначенных целей горнодобывающих компаний компания Joy Global предлагает решения по управлению жизненным циклом оборудования (LCM – Life Cycle Management). Программа управления жизненным циклом объединяет горнодобывающие предприятия в крупнейшую в мировую сеть адресного технического обслуживания, охватывающую более чем 130 предприятий в 18 странах.

Решения компании по управлению жизненным циклом сокращают затраты на добычу за счет построения партнерских отношений с заказчиками с целью оптимизации рабочих показателей машины в течение всего срока службы единицы оборудования. Службы адресного технического обслуживания компании, работающие на предприятиях и в региональных сервисных центрах, обеспечивают техобслуживание и услуги по ремонту наряду с применением качественных запчастей, удовлетворяя уникальные потребности каждого из горнодобывающих предприятий. Команды Joy Global сотрудничают с персоналом горнодобывающих предприятий и предоставляют рекомендации в отношении повышения производительности оборудования и мер по модернизации, способствующих поддержанию работоспособности единиц оборудования и достижению минимальных затрат на тонну продукции в течение всего жизненного цикла.

Модель адресного техобслуживания позволяет обеспечивать партнерам компании связь между сервисными службами на месте эксплуатации оборудования, заводскими конструкторскими отделами и всеми промежуточными подразделениями. Кроме того использование программы управления жизненным циклом компании Joy Global способствует росту производительности за счет оптимизации рабочих характеристик оборудования в течение всего жизненного цикла горнодобывающего предприятия. Важное значение имеет тот факт, что Joy Global может осуществлять как управление всем парком оборудования производства компании, так и поставлять необходимый инструмент для самостоятельного выполнения этих работ.

Клиентам Joy Global предоставляются разные варианты программ управления жизненным циклом, в т.ч.

- договоры типа «затраты на тонну»;
- договоры типа «затраты в час»;
- программы замены машин и деталей;
- программы профилактического техобслуживания оборудования.

В целом эти программы направлены на обеспечение непрерывной и исключительной сервисной поддержки заказчиков, что также отражено в представленной миссия компании на рынке горно-шахтного оборудования, суть которой выражается в формировании «прямых партнерских от-

ношений с заказчиками, чтобы они смогли добиться показателей нулевого вреда, наивысшей производительности и минимальных затрат в течение жизненного цикла своих горнодобывающих предприятий, выстраивая образцовые отношения с каждым из заказчиков[1].

На Кузбасском рынке горно-шахтного оборудования реализацию принципов программы LCM Joy Global осуществляет ООО «Джой Глобал», что способствует повышению ее конкурентоспособности.

Результаты мониторинга рынка, проведенного авторами, показывают, что основными конкурентами компании в области продажи добывающей техники для открытых горных работ в Кузбассе являются: Caterpillar, США; ОАО «УРАЛМАШЗАВОД», Россия; ООО «ИЗ-КАРТЭКС имени П.Г. Коробкова», Россия; Тайюаньский завод тяжелого машиностроения (TZ) (Taiyuan Heavy Industry Co.), Китай; Liebherr, Германия. Основными конкурентами компании в области сервисного обслуживания техники на открытых горных работах в Кузбассе являются: Беловский энерго-ремонтный завод, «Сибирь Сервис», «Прайд+», ОАО «Анжеромаш».

Таблица 1.

Результаты статистического опроса горнорудных компаний Кузбасса

	Задачи, стоящие перед горнорудными предприятиями Кузбасса
1	Потребность в четко прогнозируемых затратах, для обеспечения четкой и эффективной финансовой стратегии
2	Сокращение объемов административной работы связанной с обслуживанием техники. Более эффективное использование административных ресурсов.
3	Повышение качества обслуживающего персонала (команда операторов техники, технические службы, административный персонал)
4	Мгновенное реагирование на отказы оборудования и сокращение времени ремонтов
5	Увеличение коэффициента технической готовности (КТГ) эксплуатируемой техники
6	Увеличение срока эксплуатации горной техники
7	Увеличение производительности горной техники
8	Сокращение затрат на тонну отгруженного материал
9	Сокращение сроков капитальных ремонтов
10	Прозрачность затрат на обслуживание и история обслуживания горной техники
11	Высокая безопасность при проведении работ

12	Гибкость (разные клиенты имеют существенные различия в материально-технической базе, что приводит к довольно существенным различиям технических требований)
----	---

Результаты опроса, проведенного среди партнеров ООО «Джой Глобал» в 2016 году на основе анкетирования руководителей 12 крупнейших компаний отрасли показали, что к основным задачам, стоящим перед горнорудными предприятиями Кузбасса относятся следующие (таблица 1).

Таким образом, основными потребностями кузбасских горнодобывающих предприятий являются: увеличение производительности горной техники; достижение высокого КТГ горной техники; сокращение затрат на тонну отгруженного материал; абсолютная безопасность производственных работ; прозрачные и прогнозируемые затраты на эксплуатацию техники; к наименее значимым относятся увеличение срока эксплуатации горной техники; гибкость поставщиков сервисных услуг; достижение высокого КТГ горной техники; сокращение объемов административной работы связанной с обслуживанием техники.

Компания ООО «Джой Глобал», учитывая разнообразие заказчиков и их требования, предлагает им на выбор широкий набор сервисных предложений, нацеленных на достижение максимальных рабочих характеристик и производительности горнодобывающего оборудования. С нашей точки зрения целесообразно формирование разных вариантов сервисного обслуживания горнодобывающих компаний, так называемые «пакеты сервисных услуг» для поддержки достижения индивидуальных целей каждого из региональных заказчиков, в т.ч.:

- детали и расходные материалы;
- сборка и восстановление машин;
- сервисная программа обмена компонентов;
- техническое обслуживание оборудования в условиях эксплуатации;
- ремонты в сервисном центре.

Таким образом, исходя из возможностей своей материально-технической базы, заказчики смогут выбирать для себя наиболее эффективный, с точки зрения технико-экономических показателей «пакет сервисных услуг».

Переход на систему управления «управления жизненным циклом» потребует от ООО «Джой Глобал» расширение сферы оказания услуг и реализацию целого ряда мероприятий, обеспечивающих:

- организационные изменения структуры предприятия (создание групп, участвующих в проработке и реализации проекта, выделение руководителя проекта);
- осуществление процесса настройки решений по «управлению жизненным циклом». Создать экономический эффективную модель со-

держашую набор таких технико-экономических решений, которые позволяют наиболее эффективно решать поставленные заказчиком задачи, а также учитывающие конкретные материально-технические условия на его предприятии;

– согласованность управленческих и административных мероприятий с нормативной-правовой базой Российской Федерации в рамках «управления жизненным циклом»;

– приведение соответствующей технической базы в соответствии с требованиями программы «управлением жизненным циклом»;

– обучение персонала, доведение до персонала принципов реализации такого решения в соответствии с квалификационными системами;

– подготовку соответствующих материалов для предоставления их клиентам (включая презентации, технико-экономические обоснования, контракты и т.д.).

Итак, для повышения конкурентоспособности ООО «Джой Глобал» на Кузбасском рынке горно-шахтного оборудования необходимо использование программы «управление жизненным циклом» Joy Global адаптированной к региональным особенностям.

Список литературы

1. Контракты ЖЦИ как стимул к модернизации [Электронный ресурс] : Журнал умное производство / Д. Кондаков режим доступа : http://www.umpro.ru/index.php?page_id=17&art_id_1=452&group_id_4=42.

2. Официальный сайт Joy Global [Электронный ресурс] : режим доступа : <http://www.joyglobal.com/ru>.

3. Аршаулова Е.Р., Шутько Л.Г. Модель формирования конкурентных преимуществ и конкурентной стратегии ОАО «УК КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ» / Современные тенденции и инновации в науке и производстве. Материалы IV международной научно-практической конференции. 2015. С. 156.

4. Конкурентоспособность и стратегический брэндинг предприятия. Современные тенденции и инновации в науке и производстве: Материалы III Международной науч.- практ. конф. Междуреченск, 2-4 апреля 2014 г./ Л. Г. Шутько.– Кемерово, 2014. – 348 с.