КОНВЕЙЕР

№4 16 июля 2021 г.

НПО АКОНИТ
Комплексные решения конвейерного транспорта
Инжиниринг

ТЕМА НОМЕРА КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ

СЛОВО РЕДАКЦИИ

Этот номер посвящен не совсем обычной теме. До этого мы писали о том, что можно фактически «руками потрогать» - барабанах для магистральных конвейеров, выставках, где участвует НПО «Аконит». А вот клиентоориентированность... Все знают, что без нее в современных экономических реалиях: конкуренция, требовательные заказчики – не выжить, но объяснить, что в нее входит, зачастую не могут.

Мы решили перейти от слов к делу и рассказать – что на примере НПО «Аконит» значит клиентоориентированность. Вы прочитаете о сервисах на сайте компании, которые появятся в этом году. Они помогут сократить сроки выполнения заказа и упростят сам процесс размещения. Также мы провели маркетинговое исследование предпочтений наших клиентов – познакомьтесь с результатом. Расскажем о реализованных проектах – вот здесь клиентоориентированость проявляется во всем. Будет интересный номер!

Как заказчики выбирают поставщиков? Результаты исследования → стр. 2

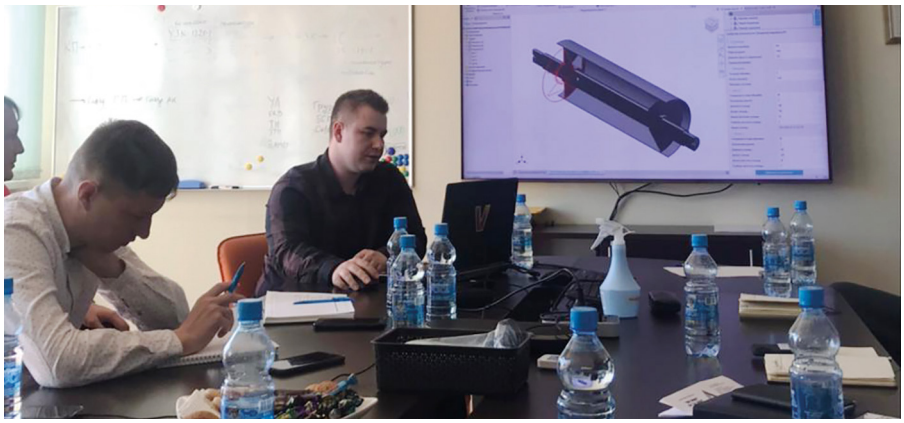
О металлургах в профессиональный праздник → стр. 3

Мы это сделали – уникальный монтаж → стр. 4

НОВОСТИ КОМПАНИИ

НПО «Аконит» внедряет генератор роликов

Совсем скоро наши заказчики смогут самостоятельно оформить заказ на поставку роликов для конвейера по необходимым параметрам без обращения к менеджеру. На сайте компании www.npoakonit.ru появится личный кабинет. Этот сервис позволит сократить время формирования и обработки заявки: перейти от согласования чертежей в привычном письменном варианте к электронному, исключить человеческий фактор и отслеживать в режиме онлайн изготовление продукции.



Презентация генератора роликов и барабанов

Личный кабинет заработает на сайте до конца 2021 года. Для удобства заказчика в нем будет внедрен генератор роликов. Клиент всего за 10 секунд сможет сформировать чертеж ролика, введя необходимые параметры, следуя подсказкам по вариантам подшипников, смазки, размеров и т.д. Затем можно увидеть модель ролика в 3D, габаритные чертежи с размерами и при необходимости их распечатать.

Сократится срок приема заказов. Если нужный заказчику ролик уже есть в базе производства (повторный заказ или ролик с аналогичными параметрами ранее изготавливали для другого клиента), то система сразу выдаст информацию по срокам его изготовления и стоимости. После подтверждения заказа клиентом заявка тут же поступает в производство. При повторном заказе клиенту не нужно снова вводить параметры – все заказы сохраняются в личном кабинете. Там же будут храниться все документы по ранним заказам. Это удобно для тех предприятий, которые проводят ремонт оборудования, и им требуются одни и те же комплектующие. Все в одном месте: клиент сам формирует заказ с помощью электронных подсказок и оформляет счет на оплату.

Внедрение генератора роликов позволит исключить ошибки в конструкции ролика на этапе проектирования и ускорит сроки формирования спецификации. Заказчики могут быть уверены, что необходимые комплектующие в работе и их качество будет соответствовать ожиданиям и сроки поставки – минимальны.

«Мы хотим сделать работу с нашей компанией для заказчиков максимально удобной. Автоматизация процесса оформления заказа через личный кабинет на сайте – один из шагов на этом пути. Оптимизация сроков производства и поставки – именно то, что волнует каждого заказчика. Мы предлагаем рынку инструмент, который реально это делает», – сказал директор АО НПО «Аконит» Дмитрий Викторов.

Возможности и сервис

В личном кабинете также можно будет сформировать чертеж барабана и металлоконструкций. И самое важное – будут доступны чертежи конвейера, если он был заказан, спроектирован и изготовлен в НПО «Аконит». Можно будет получить чертеж всей конструкции или отдельных частей. Применить разнесенную сборку конвейера и выбрать необходимую деталь. Имея их на руках, заказчик сможет, например, провести ремонт или заказать новую деталь, не заполняя чертежную документацию. Все функции будут реализованы до конца 2021 года.

ИНТЕРВЬЮ

Не догоняем рынок, а во многом предугадываем

Что значит клиентоориентированность? Для НПО «Аконит» - это постоянное изучение запросов заказчиков, чтобы предлагать нужные именно им современные решения. Недавно мы провели маркетинговое исследование по критериям выбора поставщика конвейерного оборудования. Что изучали и к каким выводам пришли – рассказывает директор НПО «Аконит» Дмитрий Викторов.



– Дмитрий Витальевич, давайте начнем с результатов исследования. Какой вы бы назвали основным?

– Отсутствие сюрпризов и неожиданных выводов. Это показывает, что мы знаем основные «боли» и вопросы наших клиентов. Не догоняем рынок, не срочно перестраиваем работу в связи с новыми требованиями, а во многом их предугадываем. Сейчас уже мало идти в ногу со временем, нужно смотреть вперед – на 5-15 лет. Только в этом случае можно быть по-настоящему клиентоориентированной компанией. НПО «Аконит» - такая компания.

– Приведете пример?

– В апреле на выставке MiningWorld Russia-2021 мы проводили конференцию по трендам и перспективам рынка конвейерного оборудования. Ее подготовка велась с января. На мероприятии мы говорили о том, что для заказчиков на первый план выходит не стоимость оборудования, а стоимость эксплуатации и проекта в целом. Данные исследования мы получили позже. И в разделе «Требования к конвейерному оборудованию» 50% опрошенных компаний на первый план поставили себестоимость продукции, расчет по конечному продукту, в который как раз входит стоимость конвейеров и общая стоимость владение ими.

То же самое касается производительности оборудования – мы уже давно говорим о ее повышении. Исследование это подтвердило: заказчики хотят, чтобы «коэффициент использования был максимально близкий к условной единице». Также они ждут, что срок работы до полного износа или модернизации будет не менее 15 лет и в своих прогнозах доходят до 25 лет.

– С какими вопросами или проблемами сталкиваются заказчики при эксплуатации конвейерного оборудования?

– Правильнее говорить о том, что приводит к остановке конвейера, – именно это и есть самая главная проблема, которую нужно решать. Здесь выделяются два фактора: повреждение (обрыв или сход) ленты и выход из строя конвейерных роликов. Это не новые проблемы, они были всегда, но сейчас производители, в том числе и НПО «Аконит» прилагают много усилий, чтобы повысить надежность комплектующих. Мы запустили в прошлом году автоматическую линию по производству конвейерных роликов в Республике Татарстан. Она оснащена самым современным оборудованием, на каждом этапе производится контроль продукции. Ресурс работы таких роликов – порядка 30 тыс. часов, а с учетом дополнительных мероприятий – 50 тыс. часов. Мы уверены – это востребовано. Сразу отвечу на еще один вопрос: цена таких роликов выше рыночной. Но она оправдана эксплуатационными характеристиками и общей стоимостью эксплуатации. Они реже требуют замены, соответственно, у компании появляется возможность оптимизировать затраты.

– А какие конвейеры наиболее востребованы заказчиками?

– Ленточные. Это самый популярный вид конвейера.

– Вы уже затронули тему перспектив развития рынка конвейерного транспорта. На что будут обращать внимание заказчики в будущем и куда, по их мнению, движется отрасль?

– В сторону все большей автоматизации. На конвейеры будет устанавливаться все большее число датчиков для мониторинга состояния. Мы, кстати, полностью это мнение разделяем.

Автоматизация – это возможность увеличения производительности оборудования. Мониторинг состояния оборудования снижает риски его внезапного выхода из строя и что еще очень важно – позволяет уходить от планово-предупредительных ремонтов к ремонтам по факту. Конвейер меньше простаивает – растет производительность. Сейчас есть возможность контролировать практически все параметры работы оборудования: состояние ленты, узлы пересыпа, течки, скорость, работу приводных станций и барабанов, состояние роликов, вплоть до их температуры. Добавьте сюда возможность еще на этапе проектирования провести испытания оборудования, смоделировав в цифровой среде различные ситуации с движением груза, изменением условий эксплуатации, изменением скорости ленты (заказчикам, кстати, нужно, чтобы она увеличивалась) – и вы получите практически идеальное решение по снижению рисков остановки конвейера.

Если же говорить о более глобальном тренде, то я бы назвал его трендом на точность. Она становится важной во всем: нашим заказчикам нужны более точные расчеты стоимости проектов, ресурса комплектующих, стоимости ремонтов, четкое обозначение рисков и путей их минимизации.

Окончание на стр. 4

СПРАВКА

Исследование проведены с привлечением маркетингового агентства в I квартале 2021 года. В опросе приняли участие представили крупных промышленных компаний, в том числе «ФосАгро», «Северсталь», «Беларуськалий», ММК и другие.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПРАЗДНИКИ

Проекты для металлургов

18 июля представители металлургической и золотодобывающей отрасли отмечают свой профессиональный праздник – День металлурга. Для НПО «Аконит» эти предприятия – стратегические партнеры. Вспомним проекты для некоторых из них.

ПАО «СЕВЕРСТАЛЬ»



НПО «Аконит» и ПАО «Северсталь» сотрудничают уже более 15 лет. За это время реализовано свыше 10 проектов по изготовлению, монтажу и шеф-монтажу оборудования для подразделений холдинга.

Последний крупный проект – строительство коксовой батареи №11 на площадке Череповецкого металлургического комбината, который входит состав дивизиона «Северсталь Российская сталь». Это первый агрегат в России с технологией трамбования угольной шихты. Ее запуск позволит повысить выработку кокса до 1400 тыс. тонн в год. Первая очередь проекта завершена в 2020-м году, вторая планируется на 2021 год.

Специалисты НПО «Аконит» спроектировали и поставили более 20 единиц конвейерного оборудования для первой очереди КБ №11. Это ленточные и катучие конвейеры протяженностью от 500 до 1400 м. Они используются для транспортировки угля и кокса. Дополнительно было спроектировано и изготовлено 2 элеватора, а также ряд нестандартного оборудования для строительной площадки: шиберы и затворы.

Важным условием заказчика было выполнение обязательств по изготовлению и поставке в строго указанные сроки.

ПАО «МАГНИТОГОРСКИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ КОМБИНАТ»

В 2019 году НПО «Аконит» поставлял конвейеры для транспортирования агломерационной шихты между участками на агломерационной фабрике. Производственная линия состоит из 13 ленточных конвейеров различной протяженности, двух питателей и узлов пересыпа и другого оборудования. Также была проведена автоматизация фабрики до уровня SKADA с выводом данных на автоматизированное рабочее место оператора.

НПО «Аконит» был единственным российским поставщиком оборудования на данном этапе строительства фабрики. В поставках оборудования принимали участие предприятие из Китая, Европы и НПО «Аконит».

АО «ПОЛЮС АЛДАН»



В 2017 году НПО «Аконит» участвовал в I очереди модернизации участка кучного выщелачивания на месторождении в Республике Саха (Якутия). Был спроектирован комплекс из 17 единиц оборудования, включающий 15 стационарных конвейеров ленточного типа, перегружатель – радиальный штабелеукладчик для формирования отвала, а также хоппер для обеспечения непрерывной подачи рудного материала. Оборудование было оснащено системой диагностики, которая может работать без сбоев в условиях Крайнего Севера.

Заказчик оценил работу НПО «Аконит» – в 2019 году стартовала II очередь модернизации участка и компания снова поставляет оборудование. Здесь запущен второй окомкователь и дробилки. НПО «Аконит» спроектировал и поставил протяженный (1 км) конвейер с возможностью удлинения. Его особенность в том, что приводная, натяжная и сбрасывающая станция смонтированы в один технологический узел, который будет перемещаться. В июне была осуществлена поставка и монтаж 700 метров конвейера, а через некоторое время, по мере отсыпки золотосодержащей руды – оставшиеся 300 метров («голова»), который будет способен передвигаться.

Дмитрий Викторов,
директор НПО «Аконит»:
– Металлургические и золотодобывающие предприятия – наши стратегические партнеры, чьи проекты всегда представляют большой интерес с точки зрения нового опыта и повышения компетенций. Здесь важно все: сроки поставок и монтажа, надежность оборудования, которое должно работать в при низких температурах, выдерживать большие перепады, не отказывать в агрессивной внешней среде. И мы гордимся, что в нашем клиентском портфеле есть проекты практически со всеми лидерами отрасли.
Поздравляю наших партнеров с профессиональным праздником! Желаю роста и развития, новых целей и проектов, в которых мы готовы принять участие как эффективный партнер, предлагающий индивидуальные нестандартные решения.



ИНТЕРВЬЮ

Не догоняем рынок, а во многом предугадываем

Начало на стр. 2

«Давайте посмотрим» – так уже не работает. «Точно посчитаем и тогда примем решение» – вот формула, по которой работают сегодня.

Еще один тренд – это повышение безопасности работы оборудования как фактор повышения безопасности работы персонала. Поэтому оборудование оснащается не только системами мониторинга состояния, но и несанкционированного вмешательства в работу. Это не только попытка уберечь оборудование от пресловутого человеческого фактора, но и забота о людях. Мы также полностью поддерживаем эту работу.

– Самый главный вопрос – по каким критериям клиент выбирает поставщика?

– Этот раздел мы читали очень внимательно (улыбается). Отбор – конкурсный, поэтому поставщику, то есть нам нужно постоянно думать и показывать – чем мы лучше остальных компаний, почему нам нужно доверять. Заказчикам важны опыт выполнения работ, гарантийные обязательства. Доверять будут тем, кто умеет работать, поэтому наш путь – постоянное повышение своих компетенций. Это не только опыт поставки, но и опыт предложения наиболее оптимальных решений. Это даже важнее, чем просто сделать и поставить оборудование. И мы снова возвращаемся к клиентоориентированности: делать именно то, что нужно заказчику, решать его задачи.

– А цена оборудования?

– Как я уже говорил, мы уверенно движемся к предложению не стоимости оборудования, а стоимости эксплуатации, стоимости проекта. Уверен, что совсем скоро все будут считать именно так. И это касается и самих конвейеров, и его комплектующих.

НОВОСТИ КОМПАНИИ

Мы это сделали

В каждом проекте есть этапы, где требуется не просто индивидуальное, а сложное техническое решение. Идеальных условий для работы не бывает.

НПО «Аконит» монтирует конвейер для транспортировки груза на одной из площадок заказчика. Один из этапов – это монтаж эстакады с оборудованием и трубопроводами длиной 70 метров одним пролетом. Такого в России не делал никто, утверждают специалисты НПО «Аконит».

Ферма очень габаритная – 6 метров шириной и 6 метров высотой. Ее нужно было развернуть в очень стесненных условиях: над железнодорожными путями, рядом с действующими коммуникациями. Сложность была не только в самой установке конструкции, но и в подготовительных работах. Нужно было доставить на площадку 3 крана грузоподъемностью 750, 650 и 200 тонн, перекрыть железнодорожное сообщение и автомобильную дорогу, согласовать работу производителей металлоконструкций, проектировщиков, крановой компании, сотрудников НПО «Аконит», чтобы четко соблюдать график. При этом погодные условия оставляли желать лучшего: 30-градусная жара, стоявшая в июне, вынудила переносить монтаж на ночь, чтобы люди могли работать не в палящий зной. В итоге конструкция встала на свое место!

«Заказчик сомневался, что это возможно. Но мы это сделали!», – резюмировала Людмила Денисова, руководитель проектов НПО «Аконит».

НПО «Аконит» впервые принял участие в форуме «Эффективность горнодобывающей промышленности»

Он прошел в июне в Нижнем Тагиле. Среди 217 делегатов мероприятия – представители крупнейших предприятий отрасли: УК «Металлоинвест», АО «Лебединский ГОК», ОАО «Высокогорский ГОК», АО «Стойленский ГОК», (ПАО) АК АЛРОСА, ЕВРАЗ КГОК, АО «Учалинский ГОК», Zyfra, ПАО «Северсталь», а также научные институты и центры. Обсуждали современные технологии добычи и подготовки сырья, цифровизацию ГОКов, оптимизацию затрат на транспортировку руды.

Представители НПО «Аконит» выступали и модерировали секцию «Повышение эффективности и снижение затрат на транспортировку и логистику». Здесь обсуждали преимущества железнодорожного, конвейерного и автомобильного транспорта с точки зрения экономики и экологии. С докладом выступил руководитель проектов НПО «Аконит» Денис Сергеев. Он говорил о конвейерных системах как альтернативе другим способам перемещения насыпных грузов, экологических и экономических аспектах их работы. Мы недаром вынесли вопрос экологии вперед – участников секции интересовало, какие способы защиты от пыления может предложить компания.

НПО «Аконит» предлагает комплексное решения, заботясь об окружающей среде: основные транспортные узлы закрыты специальным защитным коробом. «Узкие» места – точки пересыпа руды – имеют современные системы пылезащиты. В целом внимание к вопросам экологии четко обозначает тренд: при выборе поставщика оборудования и самого оборудования заказчики обращают на это очень пристальное внимание.

Большой блок вопросов касался загрузки железнодорожных вагонов, точнее перегрузки руды с конвейера в вагоны. У НПО «Аконит» на эту тему есть реализованные решения – по погрузке нефтяного кокса, проект был реализован в 2020 году.

«НПО «Аконит» был в центре внимания. Очевиден интерес со стороны заказчиков к конвейерному транспорту и предлагаемым нами техническим решениям по транспортировке грузов в части экологии и автоматизации. Был проведен ряд успешных переговоров», - рассказала Наталья Разгулова, маркетолог НПО «Аконит».