



GHN GROUP:

МЫ В РОССИИ ВСЕРЬЁЗ И НАДОЛГО!

*Ровно 10 лет компания GHN Group уверенно завоёвывала доверие российских горнодобывающих предприятий, адаптировала и прорабатывала каждую машину под географические, климатические и эксплуатационные условия. Вместе с редакцией журнала «Все регионы России» подводит итоги первого десятилетия в России и рассказывает о планах на 2021 год исполнительный директор GHN Group в России **Дмитрий Жуков**.*

В прошлом году компании GHN Group отметила своё десятилетие. Дмитрий, расскажите, пожалуйста, о ключевых достижениях компании на российском рынке за эти годы и планах на следующее десятилетие?

Эти 10 лет мы изучали рынок. Убедились в том, что он не просто интересен — он для нас в приоритете. Безусловно, ушло некоторое время для того, чтобы понять потребности и характер этого рынка, но благодаря умению выстраивать прямой диалог с заказчиками, мы своевременно дорабатывали оборудование, пересматривали линейку продукции, адаптировали его под климатические и географические особенности.

« В ближайшие 10 лет мы планируем войти в первую тройку крупнейших производителей и поставщиков в России и СНГ. Для этого есть все возможности, которые подкрепляются сильной сервисной поддержкой, а также постоянным обновлением и пополнением ассортимента продукции, который уже сейчас закрывает все потенциальные потребности заказчиков.

Какие планы существуют у компании на 2021 год?

Мы продолжим расширять свою географию присутствия как в России, так и странах СНГ, и, в частности, в Казахстане.

В России мы увеличиваем долю сервисных проектов. Так, в 2019 году мы с нуля создали сервисную службу, а в 2020 году она показала свою состоятельность, справившись с довольно сложными испытаниями техники на Урале. Сегодня там создано обособленное сервисное подразделение, которое фокусируется на совершенствовании, внутреннем росте и надежной поддержке запущенного в работу оборудования. Помимо этого,



большое внимание уделяется развитию склада в городе Гай, возможности которого охватывают весь Урал. В дальнейшем он должен стать крупным перегрузочным пунктом для поставки деталей и оборудования в другие регионы. Кроме того, в этом году расширение и укрепление сервисных возможностей планируется в Якутии.

Тем не менее, ключевым подтверждением того, что российский рынок имеет для GHN Group большое значение станет «закладка фундамента» под локализацию, реализация которой рассматривается уже в этом году. Конечно, это не будет полномасштабным строительством, скорее, речь идёт о новом партнёрстве, синергии... Мы рассматриваем именно такой вариант, потому что, на наш взгляд, нужно пользоваться уже имеющимся опытом и инфраструктурой. Это будет быстрее, качественнее, а главное – взаимовыгодно для всех сторон.

Что касается СНГ, то в этом году мы планируем расширить географию поставок в Казахстан, а также укрепить сотрудничество с местными дилерами. Таким образом, к третьему кварталу нас будут представлять уже два крупных и опытных дилера, которые, благодаря чётко выстроенным границам, не будут пересекаться в интересах, но охватят весь локальный рынок.

Планируется ли в этом году запуск новых продуктов и расширение линейки существующего оборудования?

Конечно! Этот год будет одним из самых насыщенных. Так, мы планируем вывести на российский рынок новую семитонную погрузо-доставочную машину – LF-7, обновлённую десятитонную мо-

дель LF-10 Neo, а также гибридную машину на батарее LF 19 EB. Кроме этого, к концу года линейка шахтного оборудования пополнится новым 30-тонным самосвалом, а на смену хорошо зарекомендовавшего себя двадцатитонного МК-20 идёт двадцатидвухтонный МК-22. Обновления коснутся и линейки бурового оборудования. Так, например, модель FM 2.8ATEX будет дооснащена возможностью автоматического бурения.

Активно расширяются наши возможности в области вспомогательного оборудования. В конце прошлого года мы представили российским заказчикам полностью электрический автомобиль Tembo 4x4 E-LV на базе внедорожника Toyota, предназначенный для перевозки лёгких грузов и персонала, а в этом году мы дополним ассортимент машиной для эксплуатации в более суровых условиях – MUV-5. Она так же предназначена для перевозки грузов и персонала, но может быть дооборудована специальным сервисным оборудованием для обслуживания горно-шахтных машин и инфраструктуры. Важно отметить, что эти две модели не конкурируют между собой, а дополняют друг друга. Tembo 4x4 E-LV будет хороша для рудников, которые берут курс на бережное отношение к окружающей среде и использование зеленой энергии. А дизельная MUV-5 будет незаменима на выработках в особо суровых условиях.

В каких событиях планируете принять участия и на что планируете сделать упор в рамках этих мероприятий?

Мы примем участие во всех ключевых отраслевых событиях в том или ином формате.

Так, в апреле на Mining World мы, наконец, презентуем нашу Tembo 4x4 E-LV, которую, к сожалению, не удалось показать в прошлом году по понятным причинам. В рамках выставки мы расскажем и о других новинках GHN Group с 2020 по 2021 год, в том числе и электрических.

Как поставщик комплексных решений для горнодобывающей отрасли, мы не можем обойти стороной и цифровые продукты как для дистанционного управления отдельными машинами, так и для сбора и анализа данных парка. В прошлом году на Minex Forum мы представили новую систему GHN InSITE, специально разработанную для сбора и обработки информации об эксплуатируемой технике. В этом году мы также планируем принять участие в этом событии.

Кроме этого, наши специалисты будут присутствовать на выставке «Уголь России и Майнинг», так как там будут учувствовать как наши партнёры, так и заказчики.

Какие цели Вы лично ставите для себя, как для руководителя компании на этот год?

Мы наработали большой опыт на российском рынке, внимательно изучили потребности, поэтому мне бы хотелось выйти на новый уровень продаж. Так, в планах увеличить продажи техники в 3 раза по сравнению с прошлым годом. Задача амбициозная и пока все складывается наилучшим образом. Безусловно, очень многое зависит от поддержки заводо-владельцев. Но если все новинки выйдут в запланированные сроки, то бурный рост нашей доли на рынке должен состояться!

