



ՀԱՆՔԱԳՈՐԾ *ու* ՄԵՏԱԼՈՒՐԳ

“Горняк и металлург” / “Miner & Metallurgist”

Զ ևարի, թիվ 1 (20), մարտ, 2013թ.



Հանքարդյունաբերությանը՝
լավագույն մեխանիզմներ

ZEPPELIN®

CAT®



**«ՑԵՊԵԼԻՆ
ԱՐՄԵՆԻԱՆ»**

**ԿԱՏԱՅՈՐԵՆ
ՆԵՐԳՐԱԿՎՈՒՄ Է
ՔԱՅԿԱԿԱՆ ՀՈՒԿԱՅՈՒՄ**



հետվաճառքային բիզնեսում, այսինքն՝ հանքարդյունահանման ոլորտում աշխատող մեր հաճախորդներին ցուցաբերել հետվաճառքային բարձր մակարդակի աջակցություն, այն է՝ այստեղ շահագործվող տեխնիկայի բազմակողմանի սպասարկում», - իրենց ռազմավարության մասին մանրամասնում է պրն Մայերը:

Նպատակին հասնելու համար ընկերությունն արդեն ձևավորել է անհրաժեշտ նախապայմաններ՝ ստեղծվել է բոլոր բարձրակարգ չափորոշիչներին համապատասխանող սպասարկման կենտրոն, պատրաստվել և վերապատրաստվել են համապատասխան մասնագետներ, սակայն կանգ չեն առնելու, շարունակելու են զարգացնել այդ ուղղությունը, քանի որ հենց մատակարարվող տեխնիկան անընդհատ զարգացման, կատարելագործման գործընթացի մեջ է: Միաժամանակ սպասարկման կենտրոնում ընդլայնելով սարքավորումների քանակը, աստիճանաբար դառնալու են ավելի ու ավելի պրոֆեսիոնալ այդ գործում:

«Caterpillar» մակնիշի մեխանիզմների վաճառքի դինամիկան, ըստ Մարիո Մայերի, անցած տարիներին դրական զգալի միտումներ է դրսևորել: Հիշենք, որ դեռևս 5 տարի առաջ Հայաստանի հանքարդյունահանման ոլորտում այս ընկերության թողարկած մեխանիզմները չէին շահագործվում, այնինչ այսօր առաջընթացն ակնհայտ

Լավ մեխանիզմ գումարած անխափան աշխատանք

Երբ «Caterpillar»-ը մուտք գործեց հայաստանյան շուկա, այն մեզանում ներկայացնող «Ցեպելին Արմենիա» ընկերությունում համոզվումք ունեին, որ արագ կգտնի իր տեղը շուկայում... և չէին սխալվում:

Հայաստանում նրանց իրացրած մեքենաների քանակն այսօր արդեն հասնում է 500-ի, որից միայն 80-100-ը հանքարդյունահանման ոլորտի մասնագիտացված մեքենա-սարքավորումներն են:

Այդպիսով, «Caterpillar»-ի մեխանիզմներն ու տեխնիկան, մասնագետների զնահատմամբ, ամենապահանջվածն են մեր շուկայում:

Ընկերության գործադիր տնօրեն Մարիո Մայերն անկեղծորեն հպարտանում է այդ իրողությամբ. ընդամենը 5 տարի առաջ են սկսել ներկրել հանքարդյունահանման մեխանիզմները, բայց արդեն աշխատում են բոլոր խոշոր արդյունահանողների հետ:

Երիտասարդ ղեկավարն, ի դեպ, աշխատանքային կարիերան սկսել է հենց «Ցեպելին Ինթերնեյշնլ» ընկերությունից, աշխատել է ֆինանսական ոլորտում, ապա տեղափոխվել մատակարարման ցանց, այնուհետև լոգիստիկայի՝ բեռնափոխադրումների բաժին: Ասում է, որ այդ ժամանակից էլ սկսեց ճանաչել հայ հաճախորդին, Հայաստանը, քանի որ սերտ համագործակցում էին տեղական՝ «Ցեպելին Արմենիա» ընկերության հետ:

«Մենք հետաքրքրված ենք շուկայում «Ցեպելին Արմենիա» ընկերության տեխնիկայի վաճառքի ընդլայնմամբ, սակայն մեր հիմնական և գլխավոր նպատակը եղել և մնում է ավելի ու ավելի պրոֆեսիոնալ դառնալ

է: Հաջողությունները մեծ են թե արդեն գործող, և թե բոլորովին նոր բացված հանքարդյունաբերական ձեռնարկություններում: Նման ձեռքբերումների հիմնական գրավականը, ըստ ամենայնի, նախ «Caterpillar» հեղինակավոր ապրանքանիշն է, ապա նաև ընկերության կողմից թողարկած և որակական բարձր չափորոշիչներ կրող մեքենամեխանիզմներն ու դրանց հետագա բարձրակարգ սպասարկումն են:

«Ցեպելին Արմենիայում» լավ գիտեն հանքարդյունաբերության ոլորտի զարգացման ամենաառաջնային բանաձևը՝ լավ մեխանիզմներ գումարած դրանց անխափան աշխատանք:

Անցյալ տարի բացված սպասարկման կենտրոնը գործում է լիարժեք. այստեղ են «երկարացնում» բոլոր այն սարքավորումների կյանքի տևողությունը, որոնք արդեն իսկ թևակոխել են շահագործման այն որոշակի փուլը, երբ արդեն տեխնիկական սպասարկման անհրաժեշտություն է առաջանում:

«Ծրագրում ենք ընդլայնել սպասարկման ծավալները նախատեսվածից շուտ, քանի որ մեծ կոմպոնենտների, պահեստամասերի նորոգման, սպասարկման մյուս աշխատանքների պահանջարկը բավականին մեծ է, այսինքն ավելի շատ է քան մենք նախատեսում էինք», - բացատրում է գործադիր տնօրենը:

Ընկերության ներկայացուցիչները սերտորեն համագործակցում են հանքարդյունահանող ընկերությունների հետ՝ մասնավորապես Չանգեզուրի պղնձամոլիբդենային կոմբինատի, որը «Ցեպելին Արմենիայի» ամենախիճ հաճախորդն է, և որին հանքարդյունահանման բնագավառի առաջին մեխանիզմն են վաճառել:

Ամենախոշոր հաճախորդներից են նաև «Թե-դուս» և «Գեոթիմ» ընկերությունները, որոնցից առաջինն, օրինակ, իր հանքում շահագործում է միայն «Caterpillar» մակնիշի արտադրանքը, իսկ երկրորդին, որ պլանավորում է ոսկու հանք բացել Ամուլպարում, արդեն տրամադրել են 2 մեծ բուլդոզերներ: Հանքը շահագործելուց հետո այս ընկերությանը տրամադրվելու են հանքարդյունահանման համար անհրաժեշտ այլ մեխանիզմներ ևս:

«Մեր հայ հաճախորդները շատ պահանջ-կոտ են որակի, սպասարկման և մեքենաների հուսալիության հետ կապված հարցերում: Լինելով երկարաժամկետ գնորդ, նրանք տեխնիկան գնելուց զատ մտահոգ են նաև դրանց հետագա սպասարկման մասին, հեռատեսուրեն ուշադրություն են դարձնում յուրաքանչյուր մանրուքի վրա՝ բրենդին և սպասարկման պայմանների, վառելիքի ծախսի, որակի, որպեսզի օգտագործի տեխնիկան երկար ժամանակ ու անխափան», - իր տպավորությունները հայաստանյան շուկայից այսպես ձևակերպեց պրն Մայերը:

«Ցեպելին Արմենիա» ընկերությունը, որպես «Caterpillar» -ի ներկայացուցիչ, ասլրանքանիշը շուկայում իրացնելու համար փորձում է իր հաճախորդների համար ֆինանսական տարբեր լուծումներ առաջարկել, այդ թվում նաև՝ ստանդարտ լիզինգային: Օգտագործելով եվրոպական ընկերության կայուն իմիջն ու երաշխիքները, համագործակցում են թե տեղի, և թե եվրոպական բանկերի հետ:

ՀԱՍՄԻԿ



