O'mag

[O] ЖУРНАЛ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ NTN-SNR

N°5

Войдите в плодородную землю

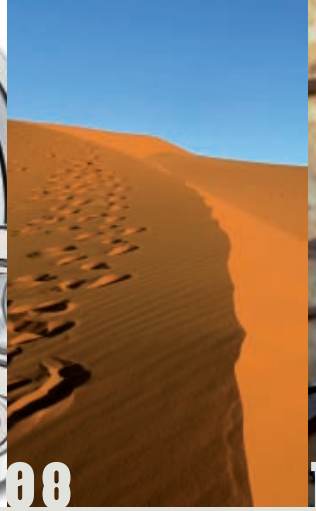
NTN SNR With you

03 **ИЗУЧАЕМЫЙ РЫНОК**
ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА ВО ВСЕХ СВОИХ ИЗМЕРЕНИЯХ

06 **СОТРУДНИЧЕСТВО SCALA И NTN-SNR:**
ПАРТНЕРСТВО, ОСНОВАННОЕ НА ДОВЕРИИ

08 **НАПРАВЛЕНИЕ МАРОККО**
ЗЕМЛЯ БУДУЩЕГО И БОЛЬШИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

От редактора



Первые результаты нашей промышленной стратегии!

Группа NTN-SNR поставила промышленных деятелей во главу угла своей новой промышленной стратегии. Наша цель – предоставить современные и актуальные ответы таким целевым рынкам, как Железнодорожная промышленность, Ветроэнергетика, Станкостроение, а также Строительство.

Поставить себя на место наших клиентов

Для каждого из этих рынков мы назначили руководителя. И вместе со своими командами (продажи, креативные группы) они отвечают за то, чтобы задавать себе такие вопросы «что мешает нашему клиенту спать?», за то, чтобы сделать ему адаптированное, инновационное, всеобъемлющее и конкурентноспособное предложение. Конкретные результаты? Благодаря нашему отделу «Experts and tools» смазка отвечает последним требованиям. Что сказать также о нашем обучении, проводимом в игровой - абсолютно новой для себя - форме, и вызвавшем широкое одобрение у наших клиентов, благодаря своей непринужденной обстановке и своей эффективности?

Мобилизировать всю энергию

Эта новая ориентация сплотила все службы – от руководства до коммерсантов, включая Бизнес единицы, не забыв о научно-исследовательском отделе, настоящем краегоугольном камне нашего успеха.
В результате, мы имеем понятную всем и разделяемую всеми стратегию, благоприятно влияющую на инвестиции. Как доказательство, в разгар кризиса мы вложили более 13 миллионов евро в новую линию производства.

Быть понятным и достойным нашего клиента

Этот структурированный подход обеспечивает также и прозрачную коммуникацию с нашим клиентом, и это как раз то, что нам нужно. Наша стратегия на службе у индустрии уже приносит свои первые плоды, как, например, в железнодорожной промышленности, которой посвящено несколько статей этого выпуска. На 4 странице вы можете увидеть договор о стратегическом партнерстве, который мы недавно заключили с Alstom.

Поезд уже в пути, и мы готовы вас удивлять!
Для того, чтобы вы вместе с нами увидели эти изменения, мы назначаем вам встречу, в числе прочих, в конце сентября на Innotrans, традиционном салоне железнодорожной промышленности, и на Husum Windenergy, салоне ветроэнергетики.

Йоан Сутеран
BU Industry OEM Manager NTN-SNR ROULEMENTS

Журнал SNR Roulements
RCS Annecy B 325 821 072
Редакция: К. Дона
Концепция и реализация: Отдел рекламы NTN-SNR
Журналист: Ж. Траверс

Сотрудники, внесшие вклад в разработку этого номера: Ф. Травостино, Д. Парайр, Й. Сутеран, Д. Сепулькр де Кондэ, А. Бенвенути, А. Рошэ, Ж.Б. Сандрини, Р. Даннун, М. Шадид, П. Депрэ, И. Улд Сиди Шейк, М. Маршан.

Фото: NTN-SNR - П. Флурио - Pedro Studio
Фото - NTV - Shutterstock.
Номер лицензии: N° ISSN 1961-4314
Любое, в том числе частичное, воспроизведение данного журнала, допускается только с разрешения редакции
Отпечатано во Франции - Июль 2010 г.

Содержание

03 | ИЗУЧАЕМЫЙ РЫНОК
ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА ВО ВСЕХ СВОИХ ИЗМЕРЕНИЯХ

06 | СОТРУДНИЧЕСТВО
SCALA NTN-SNR
ПАРТНЕРСТВО, ОСНОВАННОЕ НА ДОВЕРИИ

08 | НАПРАВЛЕНИЕ
МАРОККО, ЗЕМЛЯ БУДУЩЕГО И БОЛЬШИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

10 | РЕПОРТАЖ
КУРС НА ШАХТЫ МАВРИТА

НИИ – СТРАНИЦЫ

With You

июль 2010
SNR Roulements становится NTN-SNR ROULEMENTS: новое название для совместного будущего.

Дидье СЕПУЛЬКР ДЕ КОНДЭ

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ:

постоянно и стабильно развивающийся рынок

Франсис ТРАВОСТИНО

Привлекая большое количество игроков и значительные инвестиции, железнодорожный рынок с уверенностью смотрит в будущее. Это делает его более понятным, чем другие области, и облегчает ему предвосхищение событий. Чтобы узнать об этом больше, предлагаем вам познакомиться с экспертом, Франсис Травостино, менеджер железнодорожного департамента NTN-SNR Europe.

РАЗНОСТОРОННИЙ МИР С ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫМИ ОСОБЕННОСТЯМИ

« Термин «железная дорога», поясняет Ф. Травостино, следует понимать в широком смысле. На самом деле, он включает в себя большое поле деятельности: городской транспорт, трамваи и метро, фрахтование и грузоперевозки, локомотивы, междугороднее сообщение, высокоскоростные поезда…

Необходимо отметить одну особенность: важность, в данном случае, временного фактора. Этот сектор живет во времени, которое отличается от других ветвей промышленности. Развитие новых машин требует много времени, от 5 до 7 лет. Время эксплуатации и необходимой замены требует еще несколько десятилетий, это занимает порядка трех десятков лет. Другая особенность заключается в том, железнодорожная промышленность всегда регулируется определенными нормами и сертификатами. Для того, чтобы отвечать этим нормативным требованиям, необходимо иметь концепцию и обязательства, ориентированные на долгосрочный период. Такое количество факторов объясняет то, что количество игроков на мировом рынке ограничено. Можно сказать, что мировой экономический кризис практически не коснулся рынка железнодорожной промышленности… В целом, произошел рост, который был, возможно, не таким ярким, но продолжительным и регулярным».

NTN-SNR : СПЕЦИАЛИСТ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ПОДШИПНИКОВ РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ

« Коротко отмечу, что раньше, продолжает Ф.Травостино, в глобальных масштабах рынок производства подшипников в Европе оценивался в 180 миллионов евро. Являясь партнером как конструкторов, так и операторов, NTN-SNR представляет оригинальные и запасные части для всех видов поездов, во всех приложениях, как на уровне тяговых двигателей, так и приводных и осевых коробок.

... СПЕЦИАЛИСТ В ВЫСОКОСКОРОСТНЫХ ПОЕЗДАХ

« До своего сближения, добавляет Ф. Травостино, NTN и SNR каждый на своей территории принимали участие в строительстве подшипников высокоскоростных поездов. Начав по собственной инициативе 30 лет назад вместе с Alstom и присутствуя с тех пор во всех последующих модификациях, SNR испытал огромную гордость, когда TGV, для которого он изготавливал подшипники, установил мировой рекорд по скорости. NTN-SNR является таким образом самым опытным производителем подшипников для высокоскоростных поездов в мире. Это направление транспорта имеет все предпосылки к дальнейшему развитию. В таких больших по площади странах, как Китай или США, высокоскоростные поезда представляют серьезную конкуренцию авиации, имея при этом значительные преимущества с точки зрения экологии. Уже взяты в разработку многочисленные проекты не только во Франции, но и в Италии, США, Южной Америке, Китае, Саудовской Аравии… Эта географическая экспансия удваивается также благодаря техническому прогрессу. В самом деле, если «крейсерская скорость» TGV сегодня равна 300 км/ч, то уже завтра она станет на 100 км/ч больше. Являясь специалистом в области высокоскоростных поездов с момента их появления, NTN-SNR обладает большим преимуществом для того, чтобы способствовать развитию этого или другого проекта в будущем. Например, AGV - это новое поколение высокоскоростных поездов, использующих новаторскую технологию моторизации, которой оснащены все машины. И это только начало.

125 **миллиардов евро**

таким был экономический вес мирового железнодорожного рынка в 2008 году. Европа в целом представляла там 35%, Япония 10%, и специалисты единодушно предсказывают Китаю бурный рост этого вида транспорта.

144 **около 144 миллиардов евро**

По прогнозам экспертов, экономический вес мирового железнодорожного рынка к 2013 году составит около 144 миллиардов евро. Таким образом, ежегодная прогрессия составит порядка 3%.

ALSTOM И NTN-SNR: СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО

В конце июля 2009 года, Alstom и NTN-SNR подписали договор о стратегическом партнерстве, названный LP 150. С какой целью? Какое развитие он предполагает? Для того, чтобы понять условия этого взаимного обязательства, мы взяли интервью у Дидье Парэйра, менеджера Alstom, подразделения Транспорт.

Дидье ПАРЭЙР

O'MAG: Является ли Alstom лидером железнодорожной промышленности?
Д. ПАРЭЙР: На данный момент в Alstom работает 80'000 сотрудников во всем мире, его оборот составляет 15 миллиардов евро, из которых 5,7 млд евро (33%) принадлежит только железнодорожному сектору. Представляя собой более 14% мировой железнодорожной промышленности, мы позиционируем себя как специалиста широкого профиля в пяти основных видах деятельности: транспортные средства, системы управления и информатизации транспортных потоков, инфраструктура, техническая поддержка и готовые решения «под ключ».

O'MAG: Каковы ваши сильные стороны?
Д. ПАРЭЙР: Мы являемся специалистом №1 в мире в области высокоскоростного транспорта, вторыми в области городского транспорта – метро, трамваи…
Наши устремления? Развитие инновационных технологий: электроснабжение через пол, системы взаимодействия между странами, информационное управления транспортными потоками, новое поколение высокоскоростных поездов…

O'MAG: Для того, чтобы воплотить ваши идеи технического прогресса в действие, предприняли ли вы какие-либо меры для развития стратегического партнерства?
Д. ПАРЭЙР: На самом деле, контракт LP 150 затрагивает 150 наших важнейших поставщиков во всех областях. В обмен на полную прозрачность наших проектов и соответствующие объединившиеся количества, они принимают активное участие в проектах, мобилизуя свои ресурсы в совместное развитие, научно-исследовательские центры. Таким образом, в конце июля 2009 года мы подписали подобное партнерское соглашение с NTN-SNR.Его целью, помимо прочего, является развитие осевого подшипника скольжения со встроенным датчиком, приложение Mecatronics , в производстве которых SNR является лидером. Еще один предмет этого договора – осевой подшипник для высокоскоростных поездов для развития скорости, превосходящей максимальную на данный момент 350км/ч, электрически изолированный подшипник двигателя.

O'MAG: Какие рынки вы планируете освоить?
Д. ПАРЭЙР: Будучи до настоящего момента очень разрозненным и закрытым, железнодорожный рынок имеет , кажется, готов открытья.
Его прирост составил всего один пункт, но он является продолжительным и долгосрочным, приблизительно около 3-4% на ближайшие 15 лет. Рынок становится все более насыщенным конкуренцией. Крупным производителям все чаще приходится соперничать небольшим фабрикантам или китайским гигантам. Под влиянием этого двойного воздействия цены снижаются. Снижение цен на метро и трамваи составляет порядка 30% по сравнению с 2004 годом. Для того, чтобы отвечать всем требованиям, мы одновременно развиваем два вида продукции. С одной стороны, наше широкое присутствие в мире позволяет предложить нам стандартную продукцию, сделав акцент на соотношении «цена-качество». С другой стороны, для наших самых требовательных клиентов мы предлагаем продукцию класса «Премиум», являющуюся плодом наших высокотехнологичных разработок. В этой нише большой популярностью пользуется AGV в качестве экспортного продукта. Мы находимся на стадии заключения сделок с США. С Италией контракт уже подписан. NTN-SNR полностью вовлечен в этот проект. А именно на уровне развития трансмиссионного подшипника и осевого подшипника, оборудованного приборами.

Макет AGV для итальянской компании NTV

ALSTOM

ALSTOM В ЦИФРАХ
- Один из мировых лидеров в производстве электрооборудования и ж/д транспорта.
- Присутствие в более, чем 70 странах.
- Оборот 15 млрд. евро.
- Штат - 80 000.

Ж/Д направление:
- Штат - 26 000.
- Присутствие в 60-ти странах.

Alstom Transport управляет транспортной системой и предлагает решения "под ключ": подвижной состав, сигнализация, инфраструктура и тех. обслуживание.

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ С NTN-SNR: РАЗВИТИЕ ПО ВСЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ

Группа NTN-SNR выразила желание развивать свою промышленную деятельность. В связи с этим рынок железнодорожной промышленности рассматривается как один из главных приоритетов. Для того, чтобы отвечать ожиданиям этого требовательного сектора, на период 2010-2015 группа запустила новые и важные разработки по 4 направлениям: техника, производство, качество и коммерция. Предлагаем вашему вниманию уточнения и детальные объяснения.

ТЕХНИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ И РАСШИРЕНИЕ АССОРТИМЕНТА

Активно присутствуя на протяжении нескольких десятилетий на рынке железнодорожной промышленности, и особенно в области высокоскоростного транспорта, марки NTN и SNR отныне объединили свои технологические ресурсы и передовые методы научно-исследовательского отдела.

Совместная деятельность внутри группы NTN-SNR заключается, в том числе, в регулярном обмене положительным опытом в отношении концепции для того, чтобы предложить рынку более совершенный продукт. Например? TBU - это подшипник типа «патрон». Его полиамидный корпус был оптимизирован, благодаря инновационной концепции NTN и инновационному материалу SNR. Обмен патентами, слаженная работа исследовательских центров в Анси (Франция) и Кувана (Япония) внесли вклад в скорое развитие предложений и в их сертификацию. В частности, для того, чтобы лучше закрепиться на европейском рынке, группа NTN-SNR увеличила свой ассортимент самых востребованных подшипников на 26 видов, 9 из которых – новые осевые подшипники, а 17 трансмиссионные.

ПРОИЗВОДСТВО И УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДУКТИВНОСТИ

Аналогичное желание выразила группа на уровне производства. Группа NTN-SNR запустила две новые производственные линии, общие инвестиции в которые составили 14 млн евро, для приобретения двух новых пробных станков, предназначенных для развития и сертифицирования нового ассортимента. Частично благодаря переоборудованию автомобильного производства в производство железнодорожной продукции, этот новый продуктивный инструмент, синоним производительности и растущей конкурентоспособности будет полностью закончен и введен в эксплуатацию в течение 2011 года.

НАПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВА И ПОВЫШЕНИЯ НАДЕЖНОСТИ

На данный момент, продукция, предназначенная для рынка железнодорожной промышленности, сертифицируется по стандарту EN12080. Для того, чтобы отвечать требованиям к качеству, предъявляемым своими настоящими и будущими клиентами, группа NTN-SNR в 2010 году планирует предпринять необходимые шаги для получения специального сертификата IRIS, используемого для производителей железнодорожной техники, а также HPQ, который позволит Группе стать поставщиком немецкой компании Deutsche Bahn, имеющей свою собственную систему оценки качества. Для того, чтобы строго следовать всем требованиям, в группе NTN-SNR назначено два руководителя проекта, отвечающих исключительно за стратегию качества.

КОММЕРЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ, РАЗВИТИЕ ПРОДАЖ

Для NTN-SNR железнодорожная промышленность является отныне целью глобального и амбициозного плана развития, кратко упомянутого в настоящей статье.

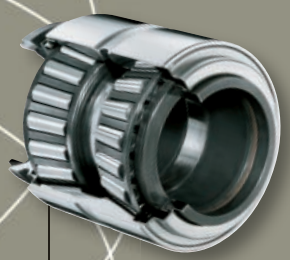
Финальная цель: значительный рост коммерческого влияния, который, естественно, должен выражаться в цифрах. В 2009 году, оборот NTN-SNR Europe в железнодорожном секторе составил 12 млн евро, что представляет собой 6,7% от всего рынка. Все привлеченные технические и человеческие ресурсы направлены на ежегодное увеличение этой цифры в размере 15-20% и увеличение доли рынка до 15% к 2015 году. В связи с этим совместная работа отделов продаж NTN и SNR является ключевым фактором. В каждой стране созданы специальные отделы продаж, занимающиеся только рынком железнодорожной продукции.

ПОДШИПНИКИ NTN-SNR ДЛЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Буксовый подшипниковый узел для локомотива

Подшипник трансмиссии для высокоскоростных поездов (промежуточный вал)

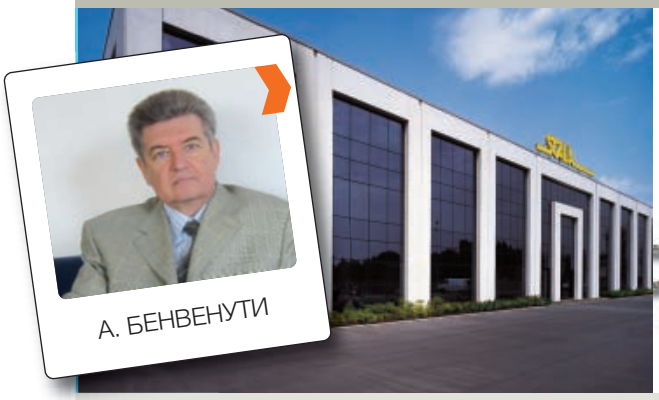
Подшипник трансмиссии для высокоскоростных поездов (конец вала)



Буксовый подшипник для высокоскоростных поездов

NTN-SNR solution

РАСШИРЕНИЕ АССОРТИМЕНТА NTN - SNR:
« ПРИРОСТ СТОИМОСТИ ДЛЯ SCALA И ЕЕ КЛИЕНТОВ »


А. БЕНВЕНУТИ

ОБЪЕДИНЕНИЕ NTN-SNR ОБОРАЧИВАЕТСЯ НА ПРАКТИКЕ КОНКРЕТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ДЛЯ ПАРТНЕРОВ – ДИСТРИБЬЮТОРОВ. ТОЧКА ЗРЕНИЯ ДОКТОРА АЛЬБЕРТО БЕНВЕНУТИ, СОБСТВЕННИКА, ПРЕЗИДЕНТА, И ИЗБРАННОГО РУКОВОДИТЕЛЯ КОМПАНИИ SCALA SPA.

O'MAG: Что такое Scala SpA, каков профиль ее деятельности, ее история?
А. БЕНВЕНУТИ: Scala была основана в 1956 году в Виченце для того,чтобы удовлетворить растущие требования промышленности, активно развивавшейся после Второй Мировой войны. В дальнейшем компания открыла 4 филиала в Тревизо, Мантове,Тренто и Цитаделле (Падова). Сейчас наш головной офис расположен в Торри ди Квартесоло, в пригороде Виченцы. Это здание площадью 9000, построенное в 1999 году. Площадь складских помещений составляет 3000 m², в нашем распоряжении имеются 3 автоматизированных склада. Штат сотрудников составляет 60 человек, включая преимущественно одномандатных продавцов.

O'MAG: Ваши планы на 2010 ?
А. БЕНВЕНУТИ: Мировой экономический кризис оказал существенное влияние на наш оборот в 2009 году. Он составил 12,8 миллионов евро, что на 27% меньше по сравнению с 2008 годом. В течение 2009 года мы, тем не менее, продали около 25000 артикулов приблизительно 2500 клиентов. Большинство наших клиентов являются производителями машин для различных отраслей промышленности: пищевой, упаковочной, деревообрабатывающей, автоматизационной. Мы обслуживаем также машиностроительную отрасль, поставляя им различные линии нашей продукции, включая нашу собственную марку "SBS". В то же время мы поставляем нашим клиентам – машиностроителям полные блоки электромеханических приложений для линейного и вращающегося хода (движения). В сотрудничестве с их техническими бюро мы изучаем и реализуем на практике с каждым разом все более инновационные и новаторские приложения. Потому что предметом нашей деятельности является возможность предложить нашим клиентам продукты, услуги и идеи для того, чтобы сделать их еще более конкурентоспособными.

O'MAG: Сотрудничество с группой NTN-SNR является для вас особенным?
А. БЕНВЕНУТИ: Наши партнерские отношения с компанией SNR начались в 70-е годы, и с тех пор они не прерывались. Объединение NTN-SNR значительным образом расширило наши возможности сотрудничества. Помимо предложения NTN-SNR широкой гаммы необходимой продукции, Группа зарекомендовала себя как надежного партнера как в плане качества и новизны своей продукции, так и в плане своевременных поставок, не забывая также о допродажном и послепродажном сервисе. Ввод игольчатых подшипников, расширение ассортимента, без сомнения, вызвало прирост стоимости для Scala и ее клиентов. На самом деле, принимая во внимания те сектора, в которых мы работаем, можно сказать, что группа NTN-SNR существенно отличается своим исчерпывающим ассортиментом и качеством своих услуг.

ИГОЛЬЧАТЫЕ ПОДШИПНИКИ: ПРИМЕР СОВМЕСТНОЙ РАБОТЫ NTN И SNR

Ассортимент группы NTN-SNR один из самых широких и полных в мире: все виды подшипников, с размерами в дюймах и сантиметрах, малых размеров (5 мм) и крупногабаритные (более 2 м в диаметре)!
Среди этого широкого ассортимента, игольчатые подшипники представляют собой живой пример совместной работы, проделанной на NTN-SNR.

Будучи сверх техническим, их ассортимент является очень специфическим. Основное преимущество игольчатого подшипника заключается в том, что он имеет высокую радиальную грузоподъемность при малом поперечном размере в радиальном направлении. Их можно встретить в различных устройствах: трансмиссиях, редукторах, сельскохозяйственных машинах, строительном инструменте, автомобильных коробках передач, принтерах, ручном механизированном инструменте…. Принятый в компании процесс производства, необходимый для выпуска такого широкого ассортимента, требует глубоких технических знаний в различных областях, чем могут похвастаться немногие производители подшипников. NTN-SNR является одним из них, девелоппером и производителем игольчатых подшипников на протяжении более, чем 50 лет как в стандартах - с одним из самых широких в мире ассортиментом, так и в спецификациях. Опираясь на свой логистический опыт, NTN-SNR развивает этот ассортимент в Европе; сегодня процент наличия товара на складе, доступных на EDC – европейской логистической платформе, расположенной в департаменте Эн (Франция) - составляет 98%. Полный ассортимент, оптимизированная логистика… Достаточное количество аргументов для того, чтобы убедить таких требовательных дистрибьютеров, как Permarin в Испании, Scala SpA в Италии и еще многих других.

NTN-SNR,
покорим высокую скорость!

InnoTrans 2010
21-24 Сентября
Павильон 22 - Стенд 127

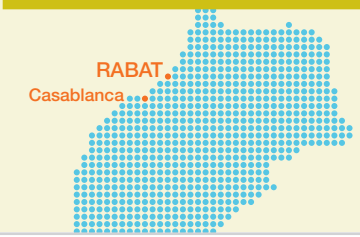
© NTN-SNR 2010-06 - Conception/Réalisation Service publicité NTN-SNR - Photos : © NTN-SNR/Shutterstock

Подобный гепарду в своем беге, ваш железнодорожный транспорт находится в постоянном усовершенствовании для того, чтобы развивать всё большую скорость.
Благодаря нашему опыту, подшипники NTN-SNR гарантируют вам надёжность и мощность.
Для вас и вместе с вами мы готовы удовлетворить все ваши технические запросы.

NTN® SNR®

www.ntn-snr.com

With You



МАРОККО: СТРАНА-ЛОКОМОТИВ ДЛЯ АФРИКАНСКОГО КОНТИНЕНТА

SNR ПРИСУТСТВУЕТ В МАРОККО С ... 1949 ГОДА! ИМЕННО ТАМ, В КАСАБЛАНКЕ, СРАЗУ ПОСЛЕ ВТОРОЙ МИРОВОЙ ВОЙНЫ БЫЛ ОТКРЫТ ПЕРВЫЙ ТОРГОВЫЙ ФИЛИАЛ. ЭТИ ОСОБЫЕ ОТНОШЕНИЯ, КОТОРЫЕ КОМПАНИЯ ПОДДЕРЖИВАЕТ С ЭТОЙ СТРАНОЙ ПО СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ, В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ АКТИВНО РАЗВИВАЮТСЯ.
« САЛАМ АЛЕЙКУМ» ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В МАРОККО, СТРАНУ ШИРОКИХ ПЕРСПЕКТИВ...

Марокко наряду с Индией и Турцией, входит в ряд развивающихся стран. Его экономика опирается на его различные виды деятельности. В первую очередь, добыча полезных ископаемых. Марокко является первым в мире производителем и экспортером фосфатов. За последние два года цены на фосфаты увеличились на 300% и их экспорт достиг невиданных доселе масштабов. Это подтолкнуло руководство ОСП, «Королевского управления фосфатов» к амбициозным инвестиций, 3,5 млд долларов на период с 2009-2012 годы.

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ВЗЛЕТ

Промышленный сектор представляет около 35% ВВП. Долгое время на нем преобладали агропромышленность, текстильная и кожевенная промышленность, но сейчас промышленный сектор изменился благодаря развитию химической, фармацевтической, целлюлозно –бумажной, автостроительной промышленности, строительной промышленности, производству электротехнического и электронного оборудования, а также самолетостроению.

ХИМИЯ И СТРОИТЕЛЬСТВО ЗДАНИЙ И СООРУЖЕНИЙ

Химическая промышленность в Марокко является самой развитой на африканском континенте после Южно-Африканской Республики. Она по-прежнему сосредоточена на переработке фосфатов, но здесь также производят цемент, интерес к которому стимулирует активно развивающийся строительный рынок и присутствие здесь таких предприятий национального уровня, как Lafarge. Таким образом, эта группа, владеющая уже 4 цементными заводами в Марокко, через два года планирует увеличить их количество, так же, как итальянская компания Italcementi и группа ADDOHA, ведущий марокканский застройщик. Таким образом, к 2011 году число цементных заводов увеличится с 11 до 17. Многие виды металлургической продукции, также предназначенные для строительной промышленности, увидели здесь свет. В течение 2009 года было построено 3 металлургических комбината, один из которых оснащен доменной печью, первый в Марокко.

ТРАНСПОРТ

На севере страны марокканское правительство планирует построить порт Tanger Med un Djebel Ali / DubaX Bis. Для быстрого сообщения между Танжером и Касабланкой в данный момент строится линия TGV. Она будет открыта в 2015 году и станет первой линией TGV в Африке. Марокко обладает развитой сетью автодорог, в то же время идет строительство дорог между городами Маракеш-Адагир, затем Касабланка –Бени Мелал. Трасса, связывающая города Фес и Ужда, протяженностью 400 км, на данный момент находится в стадии строительства.

АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, САМОЛЕТОСТРОЕНИЕ И НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ…

С 1959 года Марокко производит и собирает как легковые, так и грузовые автомобили. Автопромышленность сосредоточена в основном в Касабланке. Renault построил в Танжере завод, который должен к 2012 году выпускать от 400 000 до 600 000 автомобилей, предназначенных на экспорт. Открытие завода привлекло на работу около двадцати автоконструкторов. В окрестностях Касабланки сосредоточились предприятия авиационной промышленности, представленные пятьюдесятью европейскими компаниями. Они выпускают детали для технического обслуживания и запуска реактивных двигателей. К этому выпуску стоит добавить киноиндустрию, электронику, новые технологии… Такое количество различных видов деятельности доказывают, что Марокко – перспективная страна с огромным потенциалом.

5 **Пятое место на африканском континенте**

С экономической точки зрения, страна занимает пятое место на африканском континенте, после ЮАР, Алжира, Нигерии и Египта.

5,1 **миллиардов тонн.**

Согласно исследованиям USGS (геологической службы США), Марокко в вместе с Западной Сахарой владеет вторыми в мире разведанными запасами фосфатов - 5,7 миллиардов тонн (Китай, 6,6) и самыми большими потенциальными запасами, **21 миллиард тонн** (Китай 13)

Марокко
идентификационная карточка

Население в 2009 году: 34.8 миллионов (приблизительно)

Площадь: 710 850 Km²

Столица: Рабат

Форма правления: конституционная монархия, король Мохаммед Шестой возглавляет страну с 1999 года.

Экономический рост: 5-6%

Приоритетные секторы экономики: сельское хозяйство, туризм, сырьевая отрасль.

Распределение ВВП:
-Первичный сектор: 18% (Сельское хозяйство)
-Вторичный сектор (Производство)
-Третичный сектор 47% (Сфера услуг)

ВВП Франция / ВВП Марокко (на душу населения):
32 000 USD / 3 800 USD

NTN-SNR: ПРИСУТСТВИЕ, ОТЛИЧНОЕ ОТ ДРУГИХ

Уже более 60 лет компания SNR с ее профессиональной и увлеченной своим делом командой представлена на марокканской земле. Эта давняя близость выступает гарантом эффективности и успеха. Для того, чтобы подвести итого, мы встретились с Рашидом Даннун, директором филиала SNR в Марокко.

« НАШИ КЛИЕНТЫ, ПОЯСНЯЕТ Р. ДАННУН, ОЧЕНЬ ХОРОШО ПРИНЯЛИ NTN-SNR

Для них наша компания – символ широкого ассортимента, известной марки и гарантия стабильности. Важное замечание - NTN-SNR является в данный момент единственным производителем подшипников, реально представленным на марокканском рынке, и это, несомненно, является нашим существенным преимуществом перед нашими конкурентами.

Рашид ДАННУН

2009 год вновь прошел под знаком продолжительного роста нашего оборота. Это не является результатом международной обстановки. Это плод наших обязательств, данных нами в различных направлениях: увеличение доли рынка, рост наших продаж продукции NTN, разнообразие наших предложений и особенно целеустремленность нашей команды.

Каковы причины нашего успеха? Интеграция ассортимента продукции NTN, а также новой продукции, например решетки для сит, запасных части для дробилок и особенно реорганизация и расширение цеха, обслуживающего транспортерные ленты. Таким образом, мы стали незаменимы для большого количества наших клиентов и партнеров. (см текст в рамке напротив).

В 2009 году мы укрепили наши партнерские отношения с «Королевским управлением фосфатов» и стали его главным поставщиком подшипников. Мы также подписали ряд договоров с важными клиентами. Группа Lafarge доверила нам, помимо прочего, поставку и замену эксклюзивной транспортерной ленты, одной из самых больших в Марокко,

ее длина составляет 5000 метров. ASMENT DE TEMARA, группа CIMPOR подтвердили свою лояльность к нам, заказав нам транспортерную ленту длиной 1300 метров. Нашему клиенту компании STROC, производителю конвейеров и обрабатывающих установок, мы поставили 1000 комплектов подшипников диаметром от 100 до 260 мм на сумму 700 000 евро.

Эти подшипники были установлены на новом заводе обогащения фосфатов в MRAH/Khouribga. Этот завод будет торжественно открыт в следующем году королем Мохаммедом Шестым. Maghreb Steel одобрил решение, предложенное SNR Maroc и подтвердил нам заказ 4 подушек стана* для цилиндров холодного прокатного стана. Каждая подушка весит не менее двух тонн!

К 2010 году мы укрепим наши партнерские отношения и сделаем акцент на продажах. Мы запустим услугу Experts & Tools, BEBOX. Этой услуги пока еще нет на марокканском рынке, но это именно то, что так ждут клиенты. Мы хотим быть первой компанией, предложившей ее. »

*: *Подушки стана – это огромные площадки, на которых лежат крупногабаритные подшипники. Они служат для того, чтобы поддерживать цилиндры, между которыми проходит лист металла, предназначенный для проката.*

ЗА 28 ЧАСОВ

Быстрота реакции, оптимизированная для стратегического вмешательства.
В марте 2010 года NTN- SNR принял участие в важной операции на заводе de Maroc Phosphore II. Отчет г-на Шадида, главного инженера, отвечающего за установку MPII.

« Maroc Phosphore II, расположенный в Сафи, - это завод по переработке фосфатов. Он производит серную кислоту, нашатырный спирт и т.д. Он снабжен единственным конвейером, транспортирующим фосфат вагонами, от своего поступления на объект до самого завода, где происходит его переработка. Остановка этого стратегически важного конвейера неизбежно повлечет за собой остановку всей цепочки переработки. Мы обратились с просьбой к NTN- SNR заменить конвейерную ленту длиной примерно 900 метров на текстильную ленту, которой оборудован этот конвейер. Для того, чтобы приступить к успешному осуществлению этого плана, нам потребовалось провести несколько собраний. Мы предоставили команде NTN- SNR 3 дня или 72 часа на эту операцию. В итоге, задача была решена всего лишь за 28 часов, благодаря высокому профессионализму, оперативности и вовлеченности команды NTN- SNR, предоставленному моторному вагону, необходимым современным инструментам и превосходному руководству. Несмотря на то, что нам пришлось работать с огромными моторными вагонами, операция прошла в абсолютно безопасных условияхинструментам и превосходному руководству. Несмотря на то, что нам пришлось работать с огромными моторными вагонами, операция прошла в абсолютно безопасных условиях. »

In Situ

КРУПНЫЙ ПЛАН НА МАВРИТАНСКИЕ ШАХТЫ

Snim

С начала 60-х годов горнодобывающая отрасль промышленности является основной для Мавритании, и с тех пор она постоянно развивается. Мавритания ведет горнопромышленную деятельность, которая становится все шире. Презентация компании, обещающей блестящее будущее, представлена в виде диптиха и объединяющая ее историю и этику.

ПЕРВЫЙ БЛОК: SNIM ОТ ВЕКА К ВЕКУ

Время первооткрывателей

История SNIM восходит к середине тридцатых годов. В 1935 году самые первые месторождения железной руды были обнаружены в Кедия д'Иджиль, на севере Мавритании. Вторая Мировая Война прервала изыскания. В 1948 году с вновь обретенным миром начались первые исследования шахты. Их целью была оценка экономической целесообразности и рентабельности возможных разработок.
1952 год: создание MIFERMA Мавританского общества железных руд. Под его руководством начались изыскания и работы.

Первые выработки

1963 год: начало непосредственной разработки месторождений, первый корабль, груженный мавританской рудой, покидает порт Нуадибу.
1974 год : Мавританское правительство покупает акции MIFERMA и переводит ее активы в Государственное промышленное и горнодобывающее общество, сегодняшний SNIM
1978 год : SNIM меняет свой юридический статус и становится экономической компанией смешанного типа, открытой для частного капитала.
1984 год: освоение новых сфер деятельности. Выработка концентратов, полученных путем обогащения магнитной руды, добытой в Гельб –эль-Рейне, добавляется к выработке богатой руды из месторождения Кедия.

К абсолютному росту

1987 год: в 60 км от Зуэрата обнаружено месторождение M'Haoudat.

1991 год: месторождение TO 14, на юго-востоке от Кедии д'Иджиль найдено и взято в разработку.
1994 год: открытие месторождения M'Haoudat.
2006 год: символическая дата для SNIM. Именно в этом году компания преодолевает планку в 400 млн тонн, проданных с 1963 года.

ВТОРОЙ БЛОК: КОНЦЕПЦИЯ ПЕРСПЕКТИВЫ И РАЗВИТИЯ

Владея богатыми месторождениями, SNIM старается быть образцовым во всех отношениях.
Таким образом, и именно поэтому она намеревается поместить людские ресурсы в центр своей деятельности. Все сделано для того, чтобы повышать компетенцию своих сотрудников, улучшать их комфорт, благосостояние и безопасность. Исходя из этого компания старается быть открытой для внешнего мира. Она заботится о том, чтобы извлечь максимальную выгоду из современных технологий и методов рудниковых изысканий и разработок. Делая это, она активно и в значительной степени участвует в «передаче технологий» всему государству. Заботясь о том, чтобы быть экономически живучей и финансово рентабельной, SNIM не перестает повышать свою конкурентоспособность, постоянно совершенствуя свои технико-экономические показатели среди лучших в своей отрасли.

Мавритания
идентификационная карточка

Население на 2009 год: 3.1 миллиона жителей (приблизительно)

Площадь: 1 025 000km²

Столица: Нуакшот

Форма правления: Исламская республика, глава государства Мохамед Ульд Абдель Азис, с 6 августа 2008 года.

Экономический рост: 4%

Приоритетные секторы экономики: сельское хозяйство, рыбная промышленность, горнодобывающая промышленность

Распределение ВВП:
-Первичный сектор: 25%
-Вторичный сектор: 29%
-Третичный сектор: 46%

ВВП (на душу населения): 1'800 USD

SNIM И NTN-SNR: РОЖДЕНИЕ НАСТОЯЩЕГО « ПАРТНЕРСКОГО ДУХА »

Символизируя стратегию «выигрыш/выигрыш», в феврале 2009 года команда « Experts & Tools » NTN-SNR организовала для SNIM обучение непосредственно на месте разработки. Предлагаем вашему вниманию детальный отчет «на два голоса» об этом путешествии, полном уроков...

Этман Ульд Сиди Шейх

« SNIM, объясняет Этман ульд Сиди Шейх, ответственный в компании за обучение, с 1963 разрабатывает и получает доход от железной руды, добываемой на месторождениях Гельбс дю Тирис, на севере Мавритании. Она работает недалеко от города Зуэрат, где расположены ее горнодобывающие объекты. Продукция доставляется в порт Нуадибу, расположенный в 700 километрах от шахт с помощью рудовозов, длина которых может достигать 2,5 км, грузоподъемностью 22 000 тонн. В этом городе у нас есть порт, глубина вод в котором позволяет принимать суда с водоизмещением более 150 000 тонн. Оттуда товар отправляется к нашим клиентам, а именно в страны Западной Европы и Китая. Как в шахтах, так и в порту, наши сотрудники всегда заинтересованы в том, чтобы улучшить свои профессиональные знания. В тесном сотрудничестве с командой «Experts & Tools» NTN-SNR, мы организовали ряд тренингов, посвященных подшипникам.»

«ГОВОРЯЩИЕ» ИНСТРУМЕНТЫ

« Принимая во внимание удаленность Мавритании, уточняет Филипп Депре, тренер команды Experts & Tools, мы не планировали брать с собой наш BEBOX, небольшой грузовик, оборудованный необходимым для практических занятий материалом. Но, тем не менее, мы заранее выслали туда 60 кг деталей, инструментов, оборудования, среди которого был вал длиной 60 см, нагреватель подшипников. механические эксгаустеры… В течение 5 дней нашей командировки мы смогли организовать 2 обучающие сессии: одну на горнодобывающем объекте, другую в порту Нуадибу. На каждом тренинге присутствовало от 15 до 30 техников и их руководители. Первая теоретическая часть была дополнена практическими заданиями в маленьких группах. Мы рассмотрели различные виды подшипников, а также способы их монтажа и демонтажа. Проходившие обучение сотрудники компании SNIM проявили себя как прилежные и внимательные ученики. »

УБЕДИТЕЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

« Действительно, вновь вступает в разговор Этман ульд Сиди Шейх, наши сотрудники высоко оценили обучение, проведенное для них экспертами NTN-SNR, несмотря на то, что оно было таким коротким. Они хотели обсудить такие понятия, как критерии выбора подшипников, правила крепления, для того, чтобы избежать риска прокатки. Нашим сотрудникам были интересны все темы этого обучения. Способ нагревание подшипников магнитной индукцией для облегчения их монтажа и демонтажа был признан как однозначно более техничным. Вдохновленные столь позитивной оценкой обучения, мы собрали все раздаточные материалы, привезенные специалистами NTN-SNR. Благодаря им, мы сможем организовать обучение самостоятельно, на базе наших учебных центров в Нуадибу и Зуэрате. Продукция NTN-SNR и сопровождающая их документация сами по себе являются очень полезными. И, наконец, нет никаких сомнений в том, что сближение с компанией NTN-SNR позволит улучшить нам наши знания в области подшипников. »

BONFIGLIOLI
Power & Control Solutions

Transmitting power to the future

Single and three phase gearmotors | Electronic drives | Electric motors | Mechanical speed variators | Gearboxes for mobile machinery

Power control and transmission solutions from Bonfiglioli.

Because we understand that quality of life depends on the advancement of technology, at Bonfiglioli we have always striven to lead innovation in the field of power transmission. Over the years, our ability to develop new ideas for manufacturing excellence has helped us grow into a major international organisation. Today, the Bonfiglioli Group boasts a complete range of products and solutions for an almost infinite number of applications, marketed under three distinct brand names, Bonfiglioli Riduttori, Bonfiglioli Vectron, and Bonfiglioli Trasmital. The Bonfiglioli Group currently has subsidiaries and production plants in 15 countries across 4 continents, all sharing a single corporate mission founded on customer satisfaction and the promotion of strong social values.

www.bonfiglioli.com

BONFIGLIOLI RIDUTTORI | BONFIGLIOLI VECTRON | BONFIGLIOLI TRASMITAL

Bonfiglioli Riduttori Spa - Via Giovanni XXIII, 7/A - 40012 Lippo di Calderara di Reno (BO) Italy - Tel. +39 051 6473111 - Fax +39 051 6473126

DOC.G_OMAG5.RUa