

ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ ДЛЯ СОТРУДНИКОВ ОТДЕЛА ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК

SAME TRACK



КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Человеческий подход для Simandou

В ФОКУСЕ ПЕРЕДОВОЙ

Contagem адаптируется к новым задачам

КРУГЛЫЙ СТОЛ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Ускоряем развитие Norfolk Southern

ВЗГЛЯД В КАДРЕ

Клиенты на шести континентах

В фокусе — клиент

Сентябрь–октябрь 2026 года



Рост клиентов

Дорогие коллеги!

Wabtec стремится быть предпочтительным поставщиком для наших клиентов как в лучшие, так и в самые сложные для них времена. Сейчас они столкнулись с трудностями по самой приятной из возможных причин: они растут! Подобной ситуации мы не наблюдали более десяти лет.

Железные дороги класса I в США демонстрируют устойчивый рост объемов вагонных перевозок. Они увеличивают свою долю рынка за счет автомобильных перевозок и все больше грузов, требующих соблюдения сроков доставки, перевозят в рамках своих интермодальных операций. Хороший урожай в сочетании с сохраняющимся спросом на этанол стимулирует рост перевозок зерна, а глобальные факторы, включая войну с Ираном, способствуют росту объемов перевозок химической продукции. Объемы перевозок наших канадских клиентов остаются стабильными, хотя на них оказывают давление тарифы, введенные США. В то же время Grupo Mexico является самой быстрорастущей железнодорожной компанией к югу от границы США, демонстрируя рост на 11% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Наши клиенты активно стремятся обеспечить более надежную тягу на магистральных линиях и ежедневно обращаются к нам за помощью.

Когда у железных дорог класса I возникает нехватка локомотивной мощности, они действуют по привычной схеме: сначала возвращают в эксплуатацию исправные локомотивы, затем — локомотивы, находящиеся не в лучшем состоянии, после этого переходят к машинам, требующим серьезного ремонта, затем берут локомотивы в займы у соседних компаний и, наконец, увеличивают свои локомотивные парки. Сегодня мы наблюдаем все эти варианты действий.

Наши команды по продажам и сервисному обслуживанию взаимодействуют с коллегами по всей Wabtec, в том числе с этой командой, чтобы понять, какие возможности есть для увеличения объемов капитального ремонта двигателей, ремонта вращающегося оборудования и обеспечения наличия других ключевых материалов. Мы выясняем, можем ли мы ускорить ремонт локомотивов, пострадавших в авариях. Уже в 2027 году мы будем строить новые или модернизировать локомотивы для пяти из семи железных дорог класса I, включая первую партию локомотивов Norfolk Southern, модернизированных с DC на AC по технологии EVO. (Вот это да, поехали!) Посмотрим, решатся ли на такой шаг и оставшиеся две компании.

Мои отношения с вашими руководителями — один из моих главных приоритетов. Я хочу, чтобы вся команда Wabtec стала еще более сплоченной, еще чаще взаимодействовала и обменивалась информацией, а также старалась предвидеть возможные изменения, чтобы мы могли наилучшим образом обслуживать наших клиентов — как единая команда Wabtec.

Когда ваши руководители попросили меня написать это письмо, они попросили сосредоточиться на качестве, доверии и обязательствах, которые мы берем на себя. Сегодня 24 600 локомотивов Wabtec перевозят грузы по всему миру, и это число растет с каждым днем. Каждый из этих локомотивов воплощает в себе обещание — обещание надежности, производительности и партнерства.

Спасибо вам за работу, которую вы каждый день выполняете, чтобы сдерживать это обещание. Мы просто не смогли бы сделать это без вас.

Одна команда. Одна миссия. Одна Wabtec.

Джина Тромбли
Исполнительный вице-президент и директор по коммерческой деятельности

**Джина Тромбли
отмечает, что прямо
сейчас в нашей отрасли
происходит нечто
интересное — нашим
клиентам нужна наша
помощь, чтобы успевать
за темпами своего роста.**



Реагируя на изменения требований клиентов

Фелипе Скарамусса Марин и Майса Кунья рассказывают о том, как они адаптировались к существенному изменению требований клиента, когда работа над заказом уже была начата.

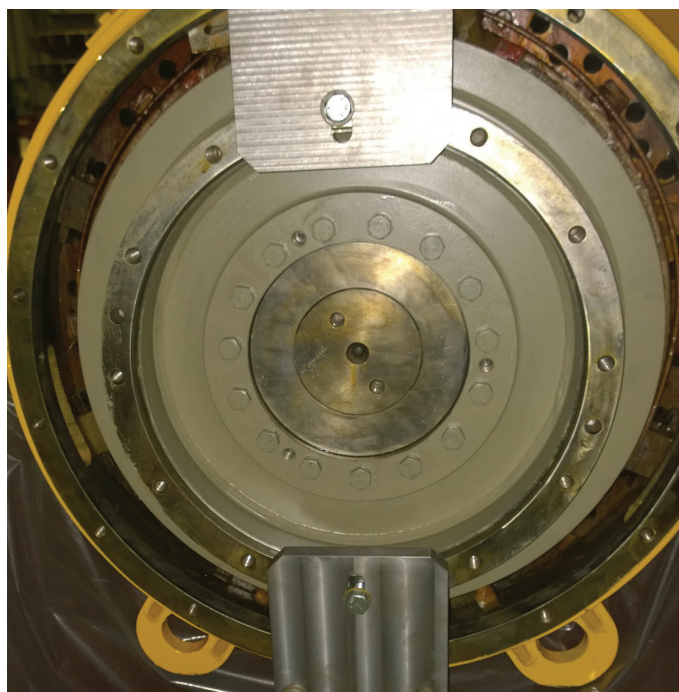
Когда завод в Контажеме первоначально получил этот альтернатор Komatsu GTA41 для ремонта, Wabtec подготовила для клиента отчет, в котором рекомендовала оснастить альтернатор полным комплектом электрооборудования.

«Изначально клиент не был заинтересован в полном объеме работ, хотя мы подчеркивали его важность для обеспечения качества», — говорит Майса Кунья, руководитель по работе с клиентами.

«Они сказали: хорошо, мы ознакомились с вашим отчетом, но хотим выбрать средний объем работ», — говорит Фелипе Скарамусса Марин, старший менеджер по операционной деятельности. «Полный объем работ обеспечил бы более высокую мощность, но потребовал бы больших затрат».

Внезапная смена планов

Когда ремонт уже находился на продвинутой стадии, Майса встретила с клиентом в рамках обычной встречи для обсуждения текущего статуса работ. Внезапно клиент решил, что все-таки хочет полный объем работ. По ее словам, вернуться в операционную команду и сообщить об изменении требований было непросто. «Но коммерческое



**Фелипе
Скарамусса Марин**

Старший менеджер по
операционной деятельности



Майса Кунья

Руководитель по работе
с клиентами

«Команда вместе искала решение, которое позволило бы выполнить то, что нужно клиенту. Именно в такие моменты мы должны работать как единая команда Wabtec».

— Фелипе Скарамусса Марин

и операционные подразделения работают вместе, у нас налажено взаимодействие, — говорит Майса. — В конечном итоге мы всегда находим решение».

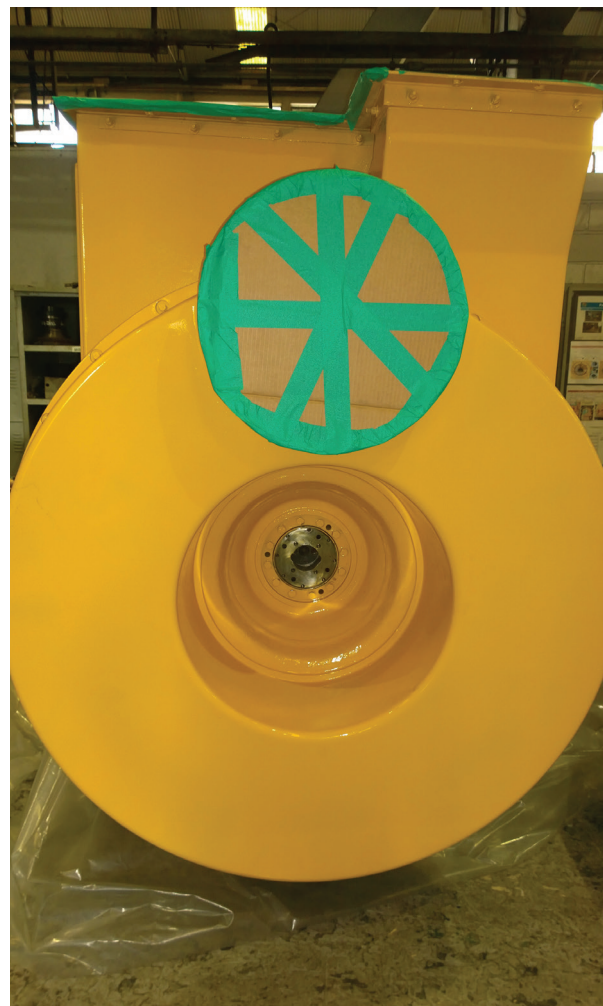
«Это непростой разговор, — говорит Фелипе. — Но у нас с Майсой хорошие рабочие отношения. Я знаю, что она отвечает за результат. Когда она пришла ко мне и сказала: “Это важно, нам нужно поставить это в приоритет”, я понял, что мы должны поступить правильно по отношению к клиенту. Поэтому я сказал: “Хорошо, давайте сделаем это”».

Межфункциональное взаимодействие

Для разработки плана выполнения заказа потребовались не только непростые обсуждения, но и тесное взаимодействие между коммерческим, инженерным и операционным подразделениями.



Тяговый альтернатор GTA41, снятый с горнодобывающего самосвала Komatsu, — ключевой компонент, вырабатывающий электроэнергию, необходимую для привода тяговых двигателей самосвала.



«Команда вместе искала решение, которое позволило бы выполнить то, что нужно клиенту, — говорит Фелипе. — Именно в такие моменты мы должны работать как единая команда Wabtec».

Предприятие в Конта́жеме занимается ремонтом локомотивов и альтернаторов, и оба вида оборудования требуют много места. Изменение объема ремонта альтернатора Komatsu в последний момент потребовало значительной перестановки оборудования и организации рабочего пространства в цехе. «На нашем предприятии не хватает места, — говорит Фелипе. — Когда ремонт компонента уже начат, сложно сказать: хорошо, давайте изменим объем работ».

«Это было непросто, но мы смогли расставить приоритеты и сделать это».

— Майса Кунья

Однако то, что задача сложная, вовсе не означает, что команда Фелипе не сможет с ней справиться. «Мы понимали, что это очень важно для нас, поскольку увеличивает выручку Wabtec от ремонта этого альтернатора, но не менее важно это и для отношений с клиентом», — говорит Фелипе.

Согласование сроков отгрузки

Фелипе предложил отложить отгрузку для MSA, другого клиента, чтобы высвободить время для дополнительных работ по заказу Komatsu. «Мои показатели по MSA были на хорошем уровне, поэтому я подумал, что смогу избежать затора, если немного отложить отгрузку по их заказу». Они обратились к клиенту MSA и спросили, можно ли перенести отгрузку на два или три дня, сохранив при этом поставку в пределах той же недели, как и было обещано. В MSA ответили, что для них это не проблема. Затем Майса связалась с Komatsu и сообщила, что Wabtec сможет выполнить их запрос на полный объем работ, однако это приведет к переносу даты поставки на одну неделю. «Они были удивлены, что нам потребуется всего одна дополнительная неделя, — говорит Майса. — Так что для Komatsu это была хорошая новость».

Для команды в Конта́жеме это тоже стало поводом для удовлетворения. Возможность выполнить изменение объема работ по заказу Komatsu была для команды «очень, очень приятным» результатом, говорит Майса. «Это было непросто, но мы смогли расставить приоритеты и сделать это».

Успех проекта Simandou

Надеж Онгбиле Йоко в Западной Африке и Гунджан Малхотра в Индии рассказывают о том, как их команды совместно работали над заключением сделки по проекту Simandou, а затем организовали отправку первых локомотивов.

Завод в Мархове получил контракт на поставку более 140 локомотивов для SimFer — совместного предприятия WCS и Rio Tinto. Эти локомотивы представляют собой инновационное решение, предложенное поставщиком для проекта по добыче и транспортировке железной руды от рудника до порта в Гвинее.

На вопрос, как давно она начала работать над этой сделкой, Надеж Онгбиле Йоко, управляющий директор по коммерческой деятельности в Западной Африке, отвечает: «Я пришла в Wabtec в 2014 году. И могу сказать, что работать над этой сделкой я начала в 2014 году».

В течение нескольких лет Надеж была сосредоточена прежде всего на том, чтобы познакомить клиента с возможностями и опытом Wabtec. «Это был проактивный процесс, в ходе которого мы рассказывали клиенту о том, чем занимается Wabtec», — говорит она.

Начало с Erie

Wabtec поставила Rio Tinto локомотивы с нагрузкой на ось 32 тонны для эксплуатации в Австралии, и первоначально компания ориентировалась на аналогичное решение для Гвинеи. «Но линия Simandou была построена по китайским стандартам с допустимой нагрузкой 25 тонн на ось, — говорит Надеж. — Требования тендера, а также все остальные необходимые Rio Tinto индивидуальные доработки заставили нас сделать выбор в пользу продукта, произведенного в Erie, на базе локомотива ES43ACi».

Первоначальное предложение Wabtec предусматривало поставку продукции американского производства, собранной в Erie, однако китайские конкуренты

«Я пришла в Wabtec в 2014 году. И могу сказать, что работать над этой сделкой я начала в 2014 году».

— Надеж Онгбиле Йоко



Надеж Онгбиле Йоко

Управляющий директор
Коммерческая деятельность
Западная Африка



Гунджан Малхотра

Директор
Цепочка поставок,
грузовые перевозки
Индия

предложили значительно более низкую цену. «Мы не были дорогими, но наша цена была выше предусмотренного на проект бюджета, — говорит она. — А наши китайские конкуренты предлагали цену намного, намного ниже той, которую мы могли предложить».

Решение с производством в Marhowra

«Мы продолжали добиваться участия в обсуждениях, — говорит Надеж. — И в итоге сказали: “Послушайте, мы можем предложить более экономичное решение”. И тогда в проекте появилась Индия».

Чтобы предложить более конкурентоспособную цену, Wabtec предложила тот же локомотив ES43ACi, но со сборкой в Индии, представив клиенту более оптимальное по стоимости решение, предлагаемое поставщиком, вместо того чтобы изначально делать акцент на индивидуальных требованиях клиента.

«Команда по продукции быстро продемонстрировала, что локомотив индийского производства сможет обеспечить достижение целей проекта Simandou, — говорит Надеж. — Они показали, что локомотивы смогут работать на этой железнодорожной линии, перевозить предусмотренный клиентом объем грузов и — что стало решающим преимуществом — это решение было более экономичным». Цена Wabtec по-прежнему была выше, чем у конкурентов, однако клиент убедился, что активы Wabtec обеспечат большую ценность по сравнению с предложениями конкурентов.

Реализация проекта

Это был первый экспортный проект для Индии, и он предусматривал множество специфических для Гвинеи вопросов и требований, начиная со способности локомотива работать на некоторых чрезвычайно длинных мостах.

«Поначалу каждое требование клиента казалось сложной задачей, — говорит Гунджан Малхотра, директор по цепочке поставок грузовых перевозок в Индии. — Но особенно впечатляло то, как наши инженерная и программная команды тесно взаимодействовали с клиентом, превращая эти сложности в решения».



Поскольку проект предусматривал ряд изменений по сравнению со стандартным локомотивом индийских железных дорог, заводу пришлось оперативно адаптировать производственные процессы, инфраструктуру и возможности персонала. Однако результат стоил этих усилий.

«Мы понимали, что успешная реализация проекта не только позволит выполнить обязательства перед клиентом, но и продемонстрирует способность Индии поставлять локомотивные платформы мирового уровня на международные рынки», — говорит Гунджан.

Работа с четкой целью

Проект начинался с реалистичного графика поставок, однако завод раз за разом опережал установленные сроки. «В конечном итоге именно исключительная вовлеченность команды изменила ход проекта, — говорит Гунджан. — На заводе регулярно проводились встречи с клиентом, и, по его словам, эти встречи оказали огромное влияние». «Клиент поделился своим видением развития Гвинеи и рассказал о том, как проект Simandou будет способствовать экономическому развитию страны и ее дальнейшему росту. Это позволило нашим командам гораздо глубже понять цель своей работы, которая выходила далеко за рамки простого производства локомотивов».

«У нас более 150 лет опыта, и я знала, что мы просто не можем не выполнить то, что, как показывали наши моделирования, способен сделать наш продукт, — говорит Надеж. Она также отметила вклад Кристи Драбич, руководителя глобальных программ, которая оказала положительное влияние на этот проект. — Она видит возможности там, где, на первый взгляд, их невозможно найти, и передала эту позитивную энергию производственной команде. Благодаря ее настрою и лидерству Гунджан стало очевидно, что мы справимся».



Запрос в последний момент

Когда первый локомотив был готов к отправке, представители руководства как со стороны правительства, так и со стороны клиента приехали в Марховру, чтобы лично увидеть его. По просьбе клиента этому первому локомотиву присвоили имя KÔMA — в честь родной деревни президента Гвинеи.

Хотя на эту дату была запланирована отправка только одного локомотива, на заводе второй локомотив также был уже полностью готов. «Возникла идея представить второй локомотив и назвать его в честь второго по должности официального лица Гвинеи, которое присутствовало на мероприятии, — говорит Гунджан. — Все объединились ради одной цели: удивить клиента и создать запоминающийся момент. Это потребовало огромных усилий всей команды завода, а атмосфера была невероятной».

У команды было всего несколько часов, чтобы нанести имя на кабину локомотива, но они справились. «Это был потрясающий момент, — говорит Гунджан. — Когда представили второй локомотив, это произвело на клиента огромное эмоциональное впечатление».

«Трудно описать эмоции на его лице, когда он увидел свое имя на локомотиве, — говорит Надеж. — Это был запрос в последний момент, но команда Гунджан проделала феноменальную работу. С человеческой точки зрения именно такие небольшие детали помогают выстраивать связь».

Проекты Norfolk Southern

Чтобы реализовать подобные проекты, требуются планирование, взаимодействие и, иногда, нестандартные решения, которые коммерческое и операционное подразделения находят совместно.



Почему эти два проекта Norfolk Southern имеют такое большое значение?

Кейли: Norfolk Southern стала первой железнодорожной компанией, которая приобрела у нас локомотив DC EVO 20 лет назад, а в этом году стала нашим стартовым партнером по первой в нашей компании — и первой в отрасли — модернизации локомотивов DC EVO. Кроме того, мы производим первые новые локомотивы,

которые выпускаем более чем за десятилетие.

София: Сейчас мы производим 40 новых локомотивов в Техасе.

Майк: А в Эри мы выполняем первую модернизацию DC EVO. Когда EVO только появился на рынке, он произвел настоящую революцию в отрасли. Теперь мы видим эти локомотивы спустя 20 лет эксплуатации на железных дорогах.



Можете рассказать о необходимости ускорить поставки этих новых локомотивов?

Кейли: Если вспомнить, как появился этот проект, то два года назад Norfolk Southern обратилась к нам с проблемой. Им требовалась дополнительная тяговая мощность, и они попросили нас ускорить поставки новых локомотивов Tier 4 C в этом году.

Как говорится, кризис не должен пройти впустую. Итак, благодаря серии переговоров и продвижению по неизведанной территории нам удалось справиться с этой ситуацией. Думаю, это наглядно демонстрирует силу нашего партнерства — как внутри компании, так и за ее пределами.



Кейли Рейес

Менеджер по работе с ключевыми клиентами
Norfolk Southern
Атланта, Джорджия



**София
Одриосола**

Старший менеджер
Материалы, планирование и
контроль конфигурации
Форт-Уэрт, Техас



Майк Заккео

Менеджер по материально-
техническому обеспечению
Эри, Пенсильвания

София: Думаю, все начинается с коммуникации. Для нашего успеха очень важно вовлечь нужные команды на самом раннем этапе процесса. Мы смотрим на то, что возможно, а если что-то невозможно, задаемся вопросом: как сделать это возможным?

«Чтобы реализовать такой проект, как этот с Norfolk Southern, нужны усилия каждого из нас. Нужен каждый человек, который работает в Wabtec».

— Кейли Рейес



Как команды в Эри подходят к модернизации?

Майк: Мы воодушевлены, потому что это определенно что-то новое для нас. Мы относимся к этому как к новому продукту. В последнее время мы в основном занимались капитальным ремонтом локомотивов FDL. Несмотря на то что эти локомотивы EVO были

построены на этом самом заводе 20 лет назад, сейчас мы заново вспоминаем, как их производили, и многому учимся в процессе.

У сотрудников, работающих непосредственно на производстве, давние рабочие связи с Norfolk Southern. Мы производим для этой компании локомотивы уже несколько десятилетий. Проведение этих работ по модернизации — свидетельство долговечности нашего сотрудничества.

Кейли: Несмотря на то что Norfolk Southern не приобретала новые локомотивы на протяжении десяти лет, компания постоянно инвестировала в сотрудничество с Wabtec, в том числе в такие проекты по модернизации, как локомотивы FDL, о которых упомянул Майк. Это продолжение партнерства, которое мы выстраивали с ними на протяжении многих лет.

«Мы видим, что возможно,
а если что-то невозможно,
задаемся вопросом: как
сделать это возможным?»

— София Одриосола



Что, по вашему мнению, Norfolk Southern ценит в партнерстве с Wabtec?

Майк: Думаю, если выразить это одним словом, то это качество. Мы производим качественный продукт, которым каждый может гордиться и на который клиент может рассчитывать.

София: Думаю, для наших клиентов важны качество, а также надежность и доверие. Каждый сотрудник играет свою роль в формировании и поддержании этого доверия — когда из исходных материалов создается качественный продукт, который в итоге безопасно и вовремя отправляется клиенту.

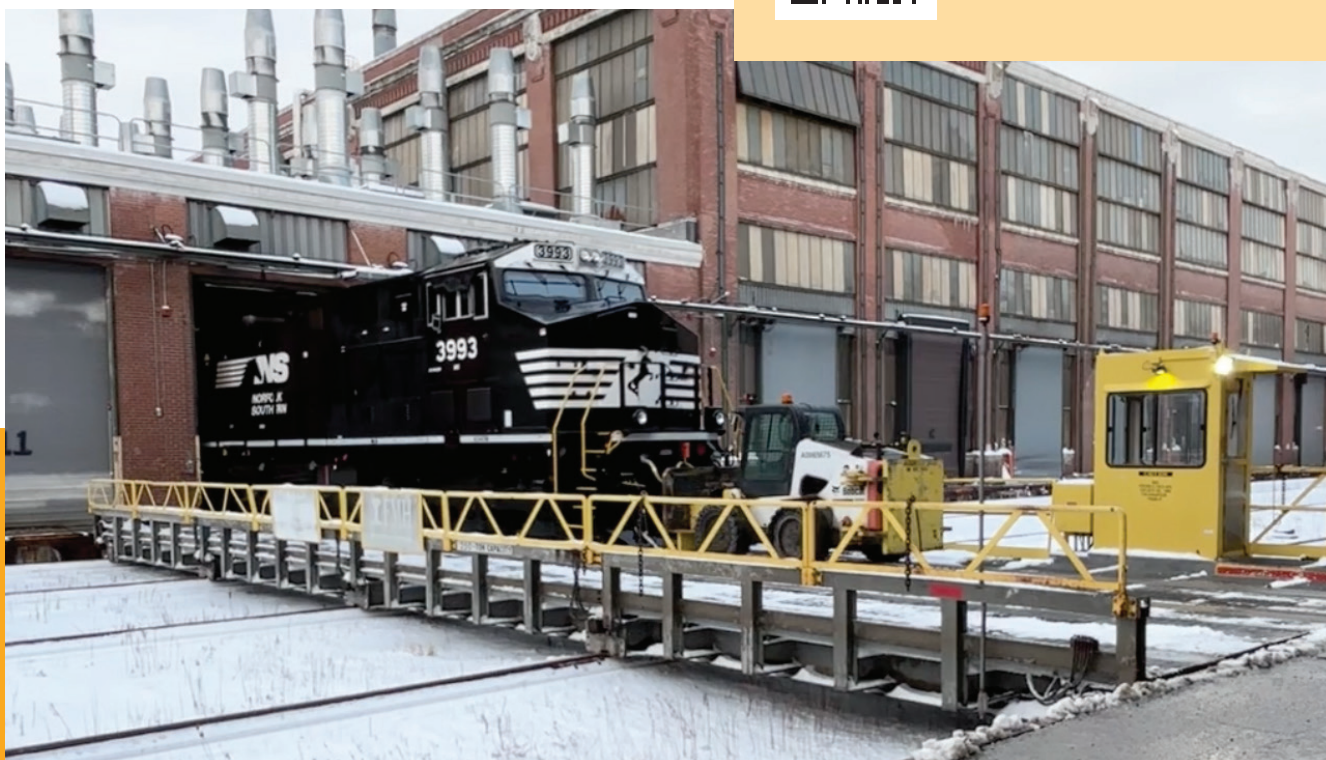
Кейли: Это командная работа. Успех таких проектов зависит от того, как мы каждый день работаем в команде, как единая Wabtec, а также от надежности активов, которые мы производим.

Наша работа довольно сложная, не так ли? Мы занимаемся тяжелым промышленным машиностроением. Это специализированная сфера, и для реализации некоторых задач, которые мы ставим перед собой ради наших клиентов, требуется слаженная работа разных подразделений компании. Думаю, это подтверждается нашими многолетними партнерскими отношениями, такими как сотрудничество с Norfolk Southern.

Чтобы реализовать такой проект, как этот с Norfolk Southern, нужны усилия каждого из нас. Нужен каждый человек, который работает в Wabtec. У каждого есть своя роль. Всего, чего мы достигли, мы достигли вместе.

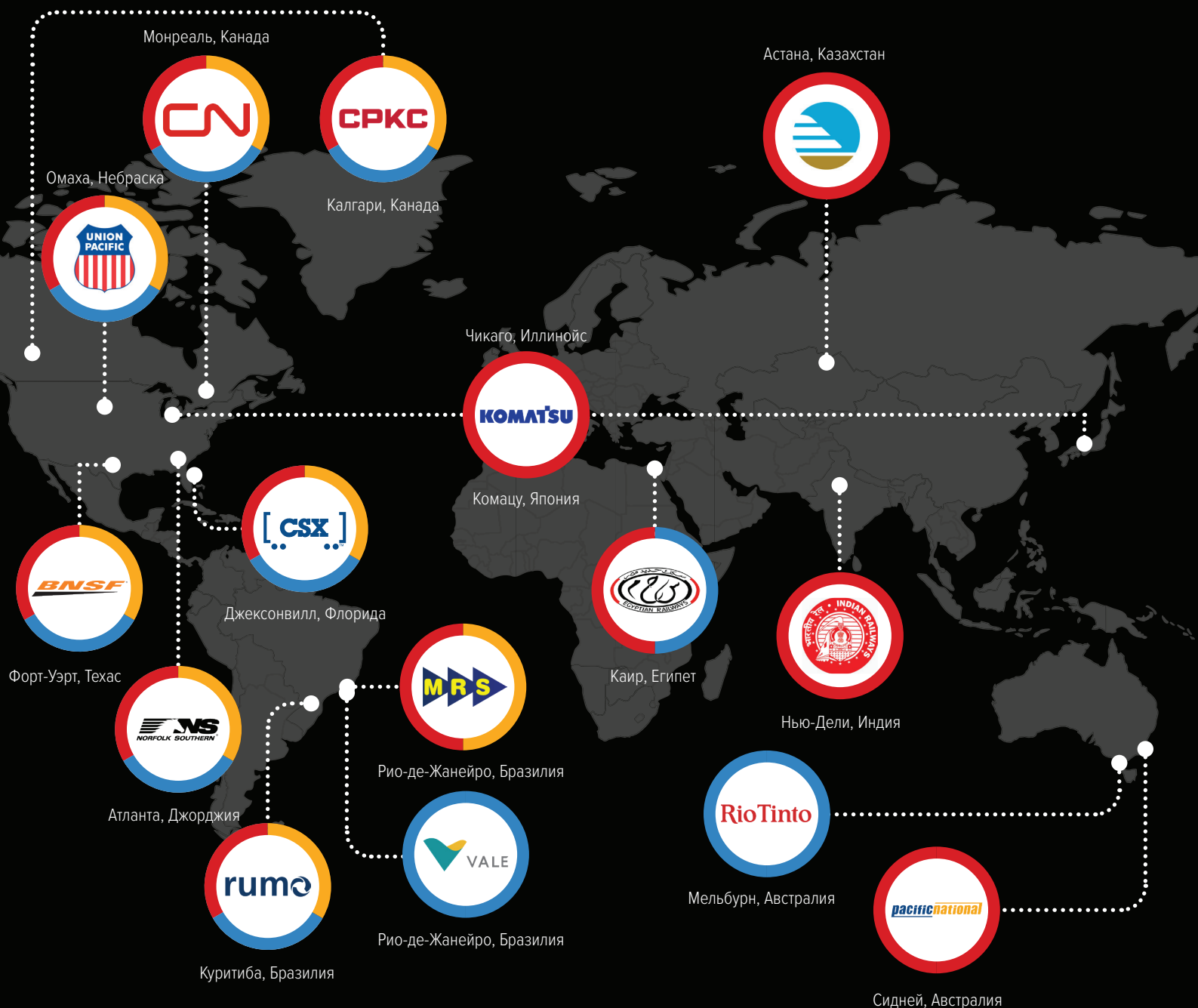


Посмотрите видео «КРУГЛЫЙ
СТОЛ РУКОВОДИТЕЛЕЙ» в
цифровой версии *Same Track*.



Мы меняем мир

Мы ведем деятельность на всех континентах мира, кроме Антарктиды. Среди наших клиентов — компании из Северной и Южной Америки, Европы, Азии, Африки и Австралии.



КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ WABTES

Бизнес-направление

Выручка в 2025 году

Оборудование

\$2,4 млрд

Сервисное обслуживание

\$3,1 млрд

Цифровые технологии

\$1,0 млрд