

MiningWorld Summit 2025: ключевые выводы и новые векторы развития

С 2 по 4 декабря в Москве прошёл MiningWorld Summit – ключевое событие экосистемы MiningWorld Russia, объединившее более 200 руководителей и экспертов горнодобывающей отрасли.

Мероприятие, организованное командой ITE, стало площадкой для стратегического диалога: поставщики техники, недропользователи и представители отрасли обсуждали тенденции рынка, делились опытом и определяли векторы развития. Программа саммита включала десятки часов дискуссий и живого общения, а также реальные кейсы от более чем 20 отраслевых экспертов. Участники смогли укрепить деловые связи задолго до выставки MiningWorld Russia 2026.

VIP-приём в Историческом музее

Программа саммита стартовала с закрытого приёма в Государственном историческом музее: делегаты познакомились с экспозицией «Золотые кладовые», представляющей уникальную коллекцию предметов декоративно-прикладного искусства и археологических находок. Вечер завершился неформальным общением за фуршетом – прекрасная возможность для установления новых деловых контактов и будущих партнёрств.



VIP-прием в Золотой кладовой Исторического музея на Красной площади.

Основная деловая программа прошла в Hyatt Regency Petrovsky Park. За два дня участники получили более 10 часов аналитического контента о состоянии горнодобывающего сектора в России, а также возможность выстроить контакты с производителями техники, поставщиками оборудования, IT-компаниями и сервисными интеграторами.

1 день – 3 декабря

3 декабря открыла деловую программу приветственным словом директор выставки MiningWorld Russia Марина Челак. Она рассказала, что выставка переросла в единственную в России экосистему горнодобывающей отрасли и отметила: «Отрасли

нужен регулярный диалог – так, для стратегического нетворкинга, родился MiningWorld Summit».

К чему готовиться недропользователям и поставщикам предприятий горной промышленности в 2025–2030?

На первой аналитической сессии «Горная отрасль 2025–2030. К чему готовиться недропользователям и поставщикам предприятий горной промышленности?» был представлен макроэкономический обзор отрасли, предварительные итоги 2025 года и ключевые тренды. Модератор сессии Александра Забабурина, директор группы маркетинговых и стратегических исследований, отметила, что отрасль работает в условиях кризиса: роста санкционного давления, сложностей логистики, снижения рентабельности и спроса на внутреннем рынке. Поэтому компаниям нужно адаптироваться к ситуации – искать новые рынки и партнеров, чтобы сохранить стабильность.



Спикеры аналитической сессии (слева направо): Александра Забабурина, директор, практика инфраструктурного и проектного финансирования, Илья Ильин, Начальник отдела анализа банковского и финансового рынков Центра аналитики и экспертизы ПСБ, Андрей Ловков, коммерческий директор и основатель исследовательской компании ID-Marketing, Александр Чулок, директор Центра научно-технологического прогнозирования ИСИЭЗ НИУ ВШЭ.

Илья Ильин, начальник отдела анализа банковского и финансового рынков Центра аналитики и экспертизы ПСБ, назвал главные вызовы отрасли в 2022–2025+ гг. в порядке убывания значимости: ослабление спроса, дефицит кадров, рост издержек, дорогие кредиты, расчеты, логистика. Эксперт в заключении доклада сделал следующие прогнозы: рост ВВП, снижение ключевой ставки и инфляции. В связи с этим

он порекомендовал компаниям развивать аналитику, антихрупкость, диверсификацию и финансовую гибкость.

С подробной аналитикой импорта карьерной техники в России в 2025 году выступил Андрей Ловков, коммерческий директор и основатель исследовательской компании ID-Marketing. Спикер отметил сокращение поставок почти по всем направлениям, продолжение параллельного импорта и появление на рынке новых игроков – Индии и Турции.

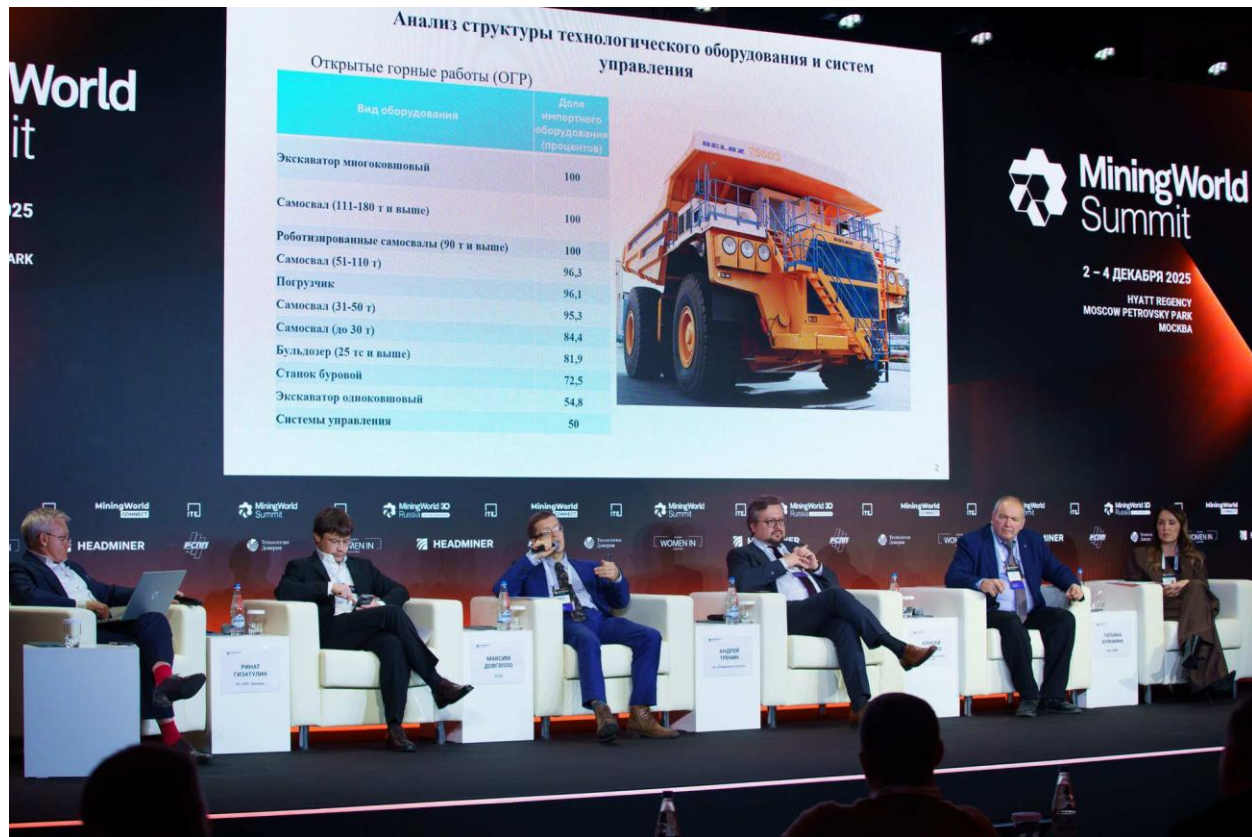
Александр Чулок, директор Центра научно-технологического прогнозирования ИСИЭЗ НИУ ВШЭ, рассказал про глобальные и национальные тренды, оказывающие влияние на будущее добычи природных ископаемых. Отдельное внимание Александр уделил прогнозированию в целом и системе форсайт: «Будущее нельзя угадать, его можно только сформировать». Спикер также отметил важность выстраивания экосистем и инвестиций в новые технологии.

Недропользование в России: стратегия, перспективы и вызовы

На пленарной сессии с участием руководителей предприятий горной промышленности «Недропользование в России: стратегия, перспективы и вызовы» обсудили стратегические задачи развития горной отрасли в РФ и создание нормативно-правовых условий развития добычи РЗМ и других полезных ископаемых.

Модератором выступил журналист и ведущий на телеканале РБК Юрий Таманцев. Он поставил вопрос о потенциале рынка и добавил: «Задача бизнеса, помимо извлечения прибыли, – формирование гордости за нашу страну».

Максим Довгялло, ответственный секретарь комиссии по ГПК РСПП, отметил, что «движение вперед возможно, если не только обсуждать вопросы, но и доносить консолидированные решения до лиц, принимающих решения». По его словам, проблему затянутых сроков от лицензирования до начала добычи, которые в России составляют примерно 1200 дней.



Спикеры пленарной сессии (слева направо): Юрий Таманцев, журналист и ведущий на телеканале РБК, Ринат Гизатулин, заместитель генерального директора АО «ОХК «Уралхим», Максим Довгялло, ответственный секретарь комиссии по ГПК РСПП, Андрей Тренин, генеральный директор АО «Аркминерал-Ресурс», Алексей Кистенев, заместитель исполнительного директора Ассоциации «Горнопромышленники России», Татьяна Буянкина, начальник управления закупок оборудования ПАО «ММК».

Заместитель генерального директора АО «ОХК «Уралхим» Ринат Гизатулин призвал к устранению административных барьеров и системному пересмотру подходов к тем видам полезных ископаемых, которые нужны государству и экономике. Андрей Тренин, генеральный директор АО «Аркминерал-Ресурс», рассказал про проект «Африканда» и роль РЗМ в экономике сегодня. Эксперт подчеркнул, что развитие собственной отрасли РЗМ по типу «сырье – умные устройства – сервисы» – это вопрос национальной безопасности и суверенитета.

Заместитель исполнительного директора Ассоциации «Горнопромышленники России» Алексей Кистенев заявил, что в первую очередь нужно думать о том, что нужно потребителю. Спикер отметил, что конкурировать с китайскими компаниями за российского потребителя тяжело без государственной поддержки. В завершении сессии Татьяна Буянкина, начальник управления закупок оборудования ПАО «ММК» рассказала о работе с китайским рынком оборудования и этапах построения отношений с китайскими партнерами.

Операционная эффективность и модернизация производственных мощностей предприятий ГПК

Завершающим мероприятием первого дня стала панельная дискуссия с участием предприятий горной промышленности «Поддержание операционной эффективности и модернизация производственных мощностей предприятий ГПК. Как обеспечить надежность и эффективность производства при существующих технических и технологических возможностях?». Помимо эффективности производства эксперты обсудили цифровизацию, ИИ и принципы бережливого производства.

Модератор Сергей Гончаров, директор группы операционной эффективности и трансформации ДРТ, высказался о сути бережливого производства: «В центре идеи бережливого производства лежит идея, что компании должны исключать потери – брак, перепроизводство. Мы подошли к противоречию, когда мы не просто убираем потери, связанные с человеческим фактором, мы стараемся устранить сам человеческий фактор».



Спикеры панельной дискуссии (слева направо): Сергей Гончаров, директор группы операционной эффективности и трансформации, ДРТ, Евгений Копылов, директор по операционной эффективности «Новая Горная УК», Анатолий Кузнецов, Директор по операционной эффективности и управлению данными Горнорудного дивизиона АО

«СУЭК», Владимир Стасюк, начальник управления цифровизации и трансформации процессов «Норникель», Денис Алёшин, руководитель по развитию HEADMINER.

Евгений Копылов, директор по операционной эффективности «Новая Горная УК», рассказал про цифровые инструменты операционной эффективности компании и практический опыт их внедрения. В том числе эксперт поделился результатами использования таких инструментов, как доска решения проблем и фабрика идей. Повышению операционной эффективности за счет привлечения внешнего подрядчика посвятил свое выступление Денис Алёшин, руководитель по развитию HEADMINER. Спикер подробно рассказал о том, как привлечение сервисной компании для выполнения открытых горных работ и строительства инфраструктуры месторождений помогает поддерживать и повышать операционную эффективность добывающих проектов.

Директор по операционной эффективности и управлению данными Горнорудного дивизиона АО «СУЭК» Анатолий Кузнецов заявил: «Чтобы создать систему, которая будет стабильно генерировать улучшения в компании, нужно изменение корпоративной культуры. Это долгий, сложный и кропотливый процесс. Однако здесь и сейчас можно смоделировать поведение всех работников компании». Эксперт рассказал о бизнес-модели непрерывного управления процессами АО «СУЭК» и назвал 5 фундаментальных блоков поддержки изменений: видение, навыки, мотивация, ресурсы, план действий.

Владимир Стасюк, начальник управления цифровизации и трансформации процессов «Норникель» подчеркнул, что бережливое производство – это бесконечный процесс, где всегда нужно заново мотивировать людей.

Большинство спикеров согласились с тем, что традиционно эффективность рассматривают с трех сторон (люди, процессы, технологии), но сегодня новые методы и технологии меняют взгляд на подходы к операционной эффективности.

Нетворкинг и завершение вечера

Первый день MiningWorld Summit завершился фуршетом с живой музыкой и розыгрышем памятных призов, где делегаты могли легко и комфортно наладить новые деловые связи или укрепить существующие. Гости могли посетить сигарную комнату, где профессиональный торседор демонстрировал процесс скручивания сигар.



2 день – 4 декабря

Как превратить любой контакт в долговременное партнерство

В качестве специального гостя во второй день на саммите выступила Елена Вавилова, полковник Службы внешней разведки в отставке и эксперт по вопросам межличностной коммуникации. Она рассказала о приемах ведения успешных переговоров, путях выхода на ключевых игроков бизнеса и приобретении и удержании клиентов.

Эксперт заявила: «Ваше развитие и профессиональный успех будут зависеть от того, кто вокруг вас, – это стратегический подход к коммуникации, для которого важна практика».



Спикер Елена Вавилова, полковник Службы внешней разведки в отставке, эксперт по вопросам межличностной коммуникации и делегаты MiningWorld Summit 2025.

Елена Вавилова добавила, что человек ответственен за свою коммуникацию, важно, как и на кого вы тратите свое время. В ходе выступления она назвала три элемента устойчивых отношений: общие интересы, эмоциональное сопряжение и общий круг общения. Также эксперт объяснила, какую выгоду можно предложить своему партнёру: полезные контакты, комплимент, помощь, знания и навыки. И выделила три этапа переговоров: создание дружеской атмосферы, определение потребностей партнера и обмен мнениями, формирование общей позиции против проблемы.

Как стать приоритетным поставщиком горной отрасли

Семинар «Как сделать так, чтобы из всех поставщиков горной отрасли выбрали вашу компанию» провел Илья Балахнин, управляющий партнер консалтингового агентства Paper Planes. Он рассказал, как понять реальные потребности клиентов и обосновать стоимость своего продукта.

По мнению спикера, когда на рынке появляются качественные аналоги продукта, конкуренция становится сервисной, а затем ценовой. Он выделил четыре не взаимоисключающие тактики противостояния ценовому давлению: бережливая закупка или бережливое производство, развитие новых продуктов, клиентоцентричность, экспертные продажи.

Затем Илья Балахнин разделил контрагентов на: конечного эксплуатанта, технического покупателя и экономического покупателя. Спикер сделал промежуточный вывод: «Экспертные продажи – это сумма технологий, которые позволяют выстроить процесс взаимодействия так, чтобы найти экономического покупателя или перевести конечного эксплуатанта и технического покупателя в экономические покупатели».

В завершении выступления слушатели узнали о пяти технологиях экспертных продаж: pre-sell, TCO (total cost of ownership), составление КП, постпродажный скоринг, проработка клиентов по прогрессам.

Эффективные закупки в горной отрасли

Завершила деловую программу MiningWorld Summit панельная сессия руководителей по закупкам горнодобывающих предприятий «Эффективные закупки в горной отрасли. Как обеспечить бесперебойную работу предприятий горнодобывающей промышленности в условиях современных ограничений?».

Эксперты обсудили ключевые вызовы и решения в закупках на 2026 год, стратегии управления закупками и критерии выбора поставщика. Модератором сессии выступил Георгий Сухадольский, советник генерального директора Союза закупщиков.

Андрей Брызгалов, заместитель начальника отдела закупок услуг АК «АЛРОСА», рассказал о механике участия в закупках компании, специфике работы с корпоративной электронной площадкой, приоритетах в работе с поставщиками, принципах закупочной деятельности АЛРОСА и устойчивого развития, а также разобрал основные ошибки участников при подаче заявки и пригласил присутствующих к сотрудничеству.



Спикеры панельной сессии (слева направо): Георгий Сухадольский, советник генерального директора Союза закупщиков, Татьяна Буянкина, начальник управления закупок оборудования ПАО «ММК», Александр Герасимов, бизнес-эксперт в области закупок и цепей поставок, Технологии Доверия, Вячеслав Греков, руководитель направления закупок услуг ПАО «Северсталь», Виктор Коданев, директор по образованию и консалтингу Bidzaar, профессор практики Высшей Школы Бизнеса НИУ ВШЭ, автор экспертного Telegram-канала "Последний конверт" @v_kodanov, Павел Охтин, директор ДМТО ООО «Горнорудный майнинг», Алексей Чернышев, заместитель директора по закупкам по развитию и организации снабжения ПАО «Уралкалий», Андрей Брызгалов, заместитель начальника отдела закупок услуг АК «АЛРОСА».

Взаимодействие с поставщиками – тема выступления Татьяны Буянкиной, начальника управления закупок оборудования ПАО «ММК». Она отметила: «Мы можем расти только совместно с нашими поставщиками, развивая наших поставщиков». Вячеслав Греков, руководитель направления закупок услуг ПАО «Северсталь», посвятил свое выступление цифровым проектам в закупках и цифровой экосистеме.

Заместитель директора по закупкам по развитию и организации снабжения ПАО «Уралкалий» Алексей Чернышев определил, как помочь заказчику сформулировать ТЗ: необходимо сфокусировать заказчика на том, что важно, а не пытаться отсекай лишнее.

Виктор Коданев, директор по образованию и консалтингу Bidzaar, профессор практики Высшей Школы Бизнеса НИУ ВШЭ, автор экспертного Telegram-канала «Последний конверт» @v_kodanev, объяснил: «В сфере закупок сейчас рынок поставщика, поэтому компаниям нужно осознанно и целенаправленно работать над повышением привлекательности себя и своих процессов, работать над брендом заказчика». К основным компетенциям заказчика будущего спикер отнес: цифровую грамотность, эффективную кроссфункциональную коммуникацию и навыки социального взаимодействия.

Павел Охтин, директор ДМТО ООО «Горнорудный майнинг», подчеркнул важность грамотной организации экспертизы внутри команды заказчика, а именно взаимодействия технического и коммерческого экспертов. По его словам, такая система в совокупности с гарантиями от поставщика позволит принимать решение о закупке не по минимальной цене.

Бизнес-эксперт в области закупок и цепей поставок Технологии Доверия Александр Герасимов рассказал об операционной эффективности будущего в закупках. В частности, подсветил такие инструменты, как ФРД и Task&Process Mining.

Итоги MiningWorld Summit 2025

Второй день MiningWorld Summit закончился фуршетом и нетворкингом. Делегаты получили возможность сформировать объективное представление о состоянии отрасли, определить пути для развития бизнеса, а также укрепить и расширить позиции своей компании на рынке поставщиков горнодобывающих предприятий.



MiningWorld Summit прошел при поддержке РСПП. Выражаем благодарность партнеру по организации – HEADMINER, партнеру культурной программы – Государственному историческому музею, партнеру деловой программы – Технологиям доверия, интеллектуальному партнеру - Women in Modern Industries. А также благодарим информационных партнеров: журнал «Добывающая промышленность», портал drom.online, журнал «Глобус: геология и бизнес», научно-технический и производственный журнал «Горная Промышленность», промышленный портал ProfiMiner, бизнес-портал NEDRADV, журнал «Наш регион ДВ», информационное агентство Недра России.