

# CAT<sup>®</sup> MAGAZINE

ВЫПУСК 3 2017 WWW.CAT.COM

**УНИЧТОЖАЯ  
КОНКУРЕНЦИЮ**  
ГИДРОНОЖНИЦЫ CAT<sup>®</sup> S3090

РУКАВА ВЫСОКОГО ДАВЛЕНИЯ  
И ФИТИНГИ

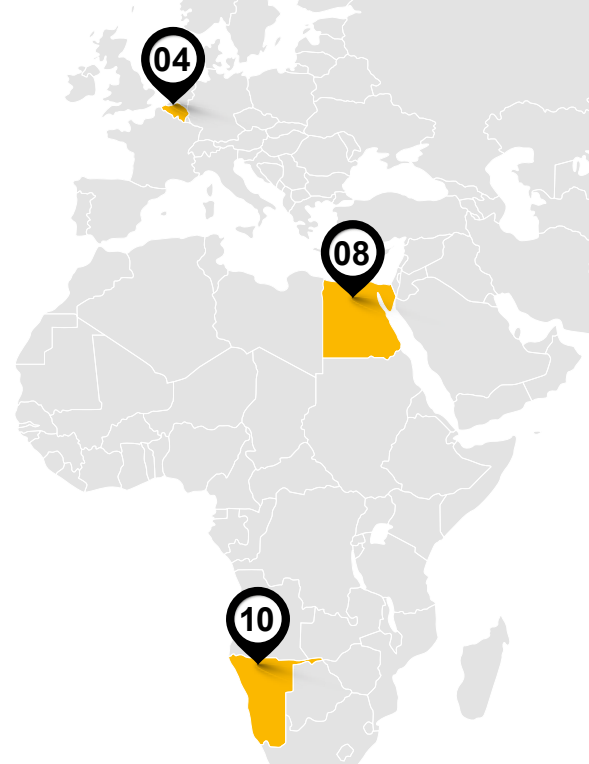
**ТОЛЬКО ВЫСШЕЕ  
КАЧЕСТВО**

**«ДА — ЛОКАЛИЗАЦИИ!»**

ЗАВОД «КАТЕРПИЛЛАР ТОСНО»  
РАСШИРЯЕТ ПРОИЗВОДСТВО



**CAT<sup>®</sup>**



# Содержание



## ИСТОРИЯ УСПЕХА

**04**  
**VANLOMMEL ИЗ БЕЛЬГИИ:  
ТЕХНИКА В АРЕНДУ**  
Эксперты по тяжёлой технике рекомендуют своим клиентам гидрочаши Cat® S3090 для расчистки территорий

**08**  
**ПРОЧНЕЕ ЕГИПЕТСКИХ ПИРАМИД?**  
В известковых карьерах Египта погрузчик 992G и другие машины Cat демонстрируют удивительную долговечность

## ИННОВАЦИИ В ДВИЖЕНИИ

**10**  
**СОЛНЕЧНЫЕ БАТАРЕИ САТ  
ЭКОНОМЯТ ТОПЛИВО**  
Солнечная микросеть Cat на руднике в Намибии принесёт компании B2Gold миллионы долларов

**12**  
**«ДА – ЛОКАЛИЗАЦИИ!»**  
Катерпиллар Тосно

**14**  
**РУКАВА ВЫСОКОГО ДАВЛЕНИЯ**  
Идеально подходят к машинам Cat и маркам других производителей

**16**  
**ЗВЁЗДНАЯ РОЛЬ**  
Экскаватор Cat в фильме «Трансформеры: Последний рыцарь»

**18**  
**НОВАЯ ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ**  
для постоянных клиентов в Казахстане

**20**  
**СТАБИЛИЗАЦИЯ ГРУНТОВ**  
Новое слово в российском дорожном строительстве

**21**  
**70-ТОННЫЙ ПОДЗЕМНЫЙ  
ПОГРУЗЧИК R2900G**  
начал работу на Кольском полуострове

**22**  
**НОВЫЕ ПОГРУЗЧИКИ ДЛЯ  
ПОДЗЕМНОГО РУДНИКА**

**23**  
**«БОРУСАН МАКИНА»**  
открывает новые Центры восстановления компонентов

**24**  
**«АМУР МАШИНЕРИ»  
И «САХАЛИН МАШИНЕРИ»**  
Новости дилеров Cat на Дальнем Востоке

**26**  
**СОЛЬ ЗЕМЛИ**  
На Усольском комбинате продолжается разработка месторождений калийной руды

**27**  
**ЛАБОРАТОРИЯ WAGNER ASIA  
ПОЛУЧИЛА СЕРТИФИКАТ  
CAT® S-O-S SERVICES**

**ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ:**  
Это всего лишь беглый взгляд на содержание выпуска: внутри вы найдёте намного больше новостей и обзоров. Если у вас есть идеи для следующего выпуска, свяжитесь с нашим издателем по адресу: [catmagazine@cat.com](mailto:catmagazine@cat.com)

Cat Magazine распространяют дилеры Caterpillar в странах Европы, Африки, Ближнего Востока и СНГ три раза в год. Корреспонденцию, пожалуйста, высылайте по адресу: Cat Magazine, Caterpillar S.A.R.L. 76, Route de Frontenex, PO box 6000, 1211 Geneva 6, Switzerland. [catmagazine@cat.com](mailto:catmagazine@cat.com)

Все права защищены. © 2017 Caterpillar, CAT, CATERPILLAR, «ВМЕСТЕ МЫ СПРАВИМСЯ», соответствующие логотипы, «Caterpillar Yellow», «Caterpillar Yellow Корпоративный», маркировка «Power Edge», а также использованные здесь идентификаторы фирмы и продукции являются товарными знаками корпорации Caterpillar. Их использование без разрешения не допускается.

**ИЗДАТЕЛЬ:** Натали Джордж, Caterpillar S.A.R.L.  
**ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:** Аннелюс де Жон  
**СОБСТВЕННЫЙ КОРРЕСПОНДЕНТ:** Тревор Бейкер  
**АРТ-ДИРЕКТОР:** Том Финнам, Маэри Холленброуверс  
**КОНЦЕПЦИЯ И РЕАЛИЗАЦИЯ:** Centigrade для Caterpillar S.A.R.L.  
[www.centigrade.com](http://www.centigrade.com)  
**ОТВЕТСТВЕННЫЙ ЗА ВЫПУСК В СНГ:** Екатерина Вольнская



## ДОРОГОЙ ЧИТАТЕЛЬ!

В первую очередь, во введении к данному выпуску журнала я хотел бы сделать акцент на Евразии. Не секрет, что мы пережили непростое время и видели сильный спад в отрасли. Но мы в Caterpillar всегда адаптируемся к изменениям и решаем проблемы благодаря инновационному мышлению и энтузиазму. Благодаря приверженности своему делу, мы уже преодолели этот период — более трудный, чем когда-либо.

Мы закрепили своё присутствие в Евразии, создали прочную репутацию, собрали вокруг Caterpillar преданных дилеров и лояльных клиентов. У наших дилеров в регионе 4500 сотрудников в 160 точках; они обслуживают 26 000 машин и 15 000 двигателей. Как и прежде, мы уделяем основное внимание клиентам и сервису, и дальше будем поступать так же.

В этом году мы видим сильный рост рынка, особенно в добывающей промышленности и в инфраструктурном строительстве. У региона огромный потенциал долгосрочного роста. Мы должны на базе наших сильных позиций использовать этот шанс для роста прибыли.

Наша новая корпоративная стратегия даёт ясные цели, определяет приоритеты и объясняет, как мы должны действовать, чтобы оставаться успешными. Это относится и к Евразии, и к другим регионам, где работает Caterpillar.

Многое в этой теме связано с новым выпуском Cat® Magazine. Главная история — о бельгийской компании Vanlommel, использующей наши крупнейшие гидронасосы S3090 для быстрой расчистки территорий.

Другие статьи этого выпуска — о заводе «Катерпиллар Тосно», о новых решениях наших дилеров в СНГ и Монголии, об удивительной долговечности Cat 992G в карьерах Египта и о нашей работе по расширению продаж рукавов высокого давления. Узнайте, как солнечная электростанция Cat экономит миллионы долларов нашему клиенту в Намибии и обратите внимание на роль экскаватора Cat 320 в фильме «Трансформеры: Последний рыцарь».

**Мумин Аъзамхужаев,**  
генеральный директор  
ООО «Катерпиллар Евразия»

## ЧТО ВДОХНОВЛЯЕТ

# наших героев



**Берт Хейлигерс —**  
гидронасосы S3090

Берт начал работать в Caterpillar в 2005 г. менеджером по маркетингу навесного оборудования в Европе, Африке и на Ближнем Востоке. Сейчас он работает в Caterpillar GCI консультантом по оборудованию для сноса, переработки отходов и лесной промышленности. Он бакалавр маркетинговых коммуникаций. Берт любит играть в сквош и проводить время с женой и двумя дочерьми.



**Филипп Кунц —**  
992G LH

Филипп работает в маркетинговой команде Caterpillar, отвечая за поддержку дилеров в Европе, Африке, СНГ и на Ближнем Востоке. Главное его направление — экскаваторы нового поколения. У Филиппа есть степень MBA бизнес-школы Хальта по управлению международным бизнесом и федеральный диплом Швейцарии по маркетингу. Он любит дегустировать вина, изучать новые культуры и путешествовать с женой и детьми.



**Франсуа-Ксавье Саури —**  
солнечная микросеть Cat

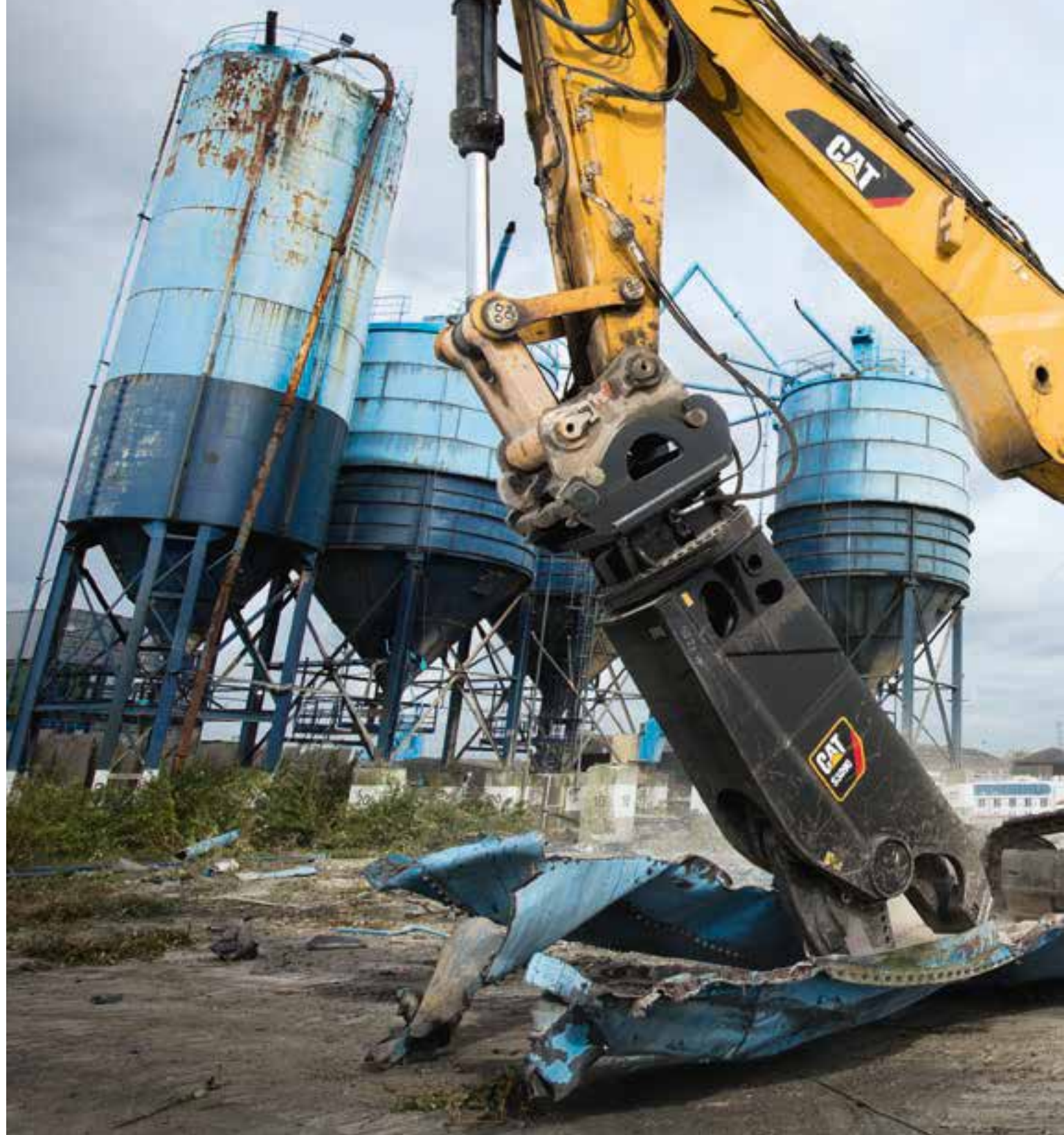
Франсуа-Ксавье возглавил направление солнечной энергетики Cat в Европе, Африке, на Ближнем Востоке и в СНГ с 2015 г. Он продвигает технологии гибридных микросетей Cat среди инвесторов, консультантов, подрядчиков и дилеров. У него более 22 лет стажа в энергетике и «чёрный пояс» Six Sigma. Он любит езду на горном велосипеде, садоводство и путешествия с семьёй по всему миру.



**Адриан Фэйрлесс —**  
рукава высокого давления

Карьера Адриана началась с работы техником в семейном бизнесе. Затем он перешёл в британскую компанию по продаже гидравлики, позже стал менеджером по продажам в Bosch Rexroth и инженером-разработчиком в Gates, где работал с OEM-поставщиками, включая Terex, Volvo, Komatsu и JCB. Адриан пришёл к Caterpillar в 2014 г. Сегодня он старший специалист по гидравлике. Свой первый РВД он собрал в возрасте 10 лет.

# ОСОБЫЙ ИНСТ ОСОБЫЙ



НОВЫЕ ГИДРОНОЖНИЦЫ S3090

# РУМЕНТ ДЛЯ Х КЛИЕНТОВ

*Компания Vanlommel NV из Мерхаута (Бельгия) сдаёт в аренду большие машины. Очень большие! «Там, где другие уже остановились, мы только начинаем, — говорит Михаэл ван Моффарт, директор Vanlommel. — Многие предлагают технику массой до 20 тонн, обычно без операторов. А у нас есть машины от 8 до 100 тонн, с любым навесным оборудованием и с опытными машинистами».*



20 лет назад Йо Ванломмель основал компанию с одной машиной и одним оператором. Сегодня у Vanlommel NV уже 120 машин, в основном для дорожного строительства, сноса и земляных работ. Компания отвечает за планирование, диспетчеризацию и техобслуживание. У неё есть 120 операторов и 5 механиков, которые работают в сервис-центре и выезжают на объекты арендаторов.

«Мы видим, что клиенту гораздо выгоднее арендовать машину вместе с оператором, — поясняет Михаэл. — Ведь клиент избавляется от забот по найму собственных машинистов, знающих конкретную технику, а после завершения проекта ему не приходится искать для них новую работу. Аренда — это гибкость и простая схема оплаты по количеству рабочих часов».





Благодаря конусным вставкам, режущие кромки соприкасаются очень точно и только по краям. Это на 10% повышает эффективность резания и снижает износ.

Слева направо: Андре Хейсманс (Bergerat Моппоуеур, отдел продаж), Михаэл ван Моффарт (Vanlommel NV, директор), Берт Хейлигерс (Caterpillar, консультант), Йо Ванломмель (Vanlommel NV, совладелец), Кор Брурен (Caterpillar, отдел оборудования для промышленности и переработки отходов).



Геометрия челюстей оптимизирована: материал легко разрезается, проталкивается к основанию челюстей, не застревает.



Михаэл рассказал нам, что экологичность машин имеет большое значение для его бизнеса. Vanlommel NV — одна из немногих компаний, инвестирующих в машины с гибридными технологиями. Их у неё уже пять: три экскаватора Cat 336 и два экскаватора Cat 352. «Это была крупная инвестиция, но мы уверены, что спрос на такие машины будет расти, так как они потребляют примерно на 25% меньше топлива».

#### ТО ЧТО НАДО ДЛЯ РАБОТЫ!

Недавно Vanlommel NV приобрела у дилера Cat в Бельгии Bergerat Моппоуеур гидроножницы Cat S3090. Их установили на экскаватор Cat 385. Сейчас с помощью этих гидроножниц сносят 12 бункеров для хранения цемента в Генте. Примерно через две недели снос завершится, и на освободившейся земле начнётся строительство жилья и офисов.

Как обычно, Vanlommel NV предоставила для этого проекта своего оператора. «Я работаю машинистом уже 28 лет, — говорит Гервин Вийс, — и у меня есть своя компания, нанимающая меня как фрилансера. Я умею управлять разной техникой, но предпочитаю машины Cat, потому что они надёжны и упрощают мою работу. Это относится и к Cat 385 в паре с S3090. Эта комбинация проста в управлении, манёвренность просто идеальна, мне не приходится напрягаться. Операторы считают Cat лучшим брендом».

Эта новая серия Cat S открыла новое поколение гидроножниц для сноса зданий и резки металла. По словам Берта Хейлигерса, консультанта по маркетингу техники для промышленности и переработки отходов, гидроножницы S3090 спроектированы с учетом всех потребностей клиентов:


«Благодаря ряду усиливающих элементов, в конструкции S3090 лучше распределяется давление резания. Широко раскрывающиеся челюсти со встречно-треугольной формой режущих кромок создают высокое давление и легко разрушают материал. Новый пробивающий наконечник с болтовым креплением на верхней челюсти эффективно защищает её, когда зажимает материал и придвигает его к нижней челюсти — это решение скоро будет запатентовано».

Берт объяснил, что мощный гидроцилиндр внутри ножниц оптимально защищён, при этом толщина ножниц невелика, что улучшает обзор и манёвренность в ограниченном пространстве. Шарнирный узел отличается особой прочностью, и его можно регулировать стандартным инструментом, поддерживая правильное взаимное положение челюстей по мере износа.

#### ЗАЧЕМ CATERPILLAR КОНСТРУИРУЕТ НОВЫЕ ГИДРОНОЖНИЦЫ?

Как Caterpillar, так и клиенты понимают, что металлолом — это ценный товар. Для успеха клиентам нужны машины и навесное оборудование с максимальной производительностью и рентабельностью.

«Как мы все знаем, у Caterpillar есть обширная сеть клиентов по всему миру. Они ежедневно используют машины и навесное оборудование Cat, в том числе эти гидроножницы, для самых разных работ. Наши клиенты — это ценный источник информации: они помогают нам отслеживать, когда и как мы можем улучшить нашу продукцию. Так гидроножницы серии S3000 пришли на смену серии S. Они лучше отвечают сегодняшним требованиям клиентов в секторах переработки отходов и сноса зданий», — добавил Берт.



Техобслуживание поворотного узла в полевых условиях можно выполнять, не снимая гидрожницы с экскаватора.

#### Силы давления на гидрожницах

У основания челюстей	11746 кН
На пробивающем наконечнике	4754 кН
В верхних точках углов	2513 кН

Челюсть очень прочна: она сделана из монолитной стальной пластины для абсолютной надёжности.

#### ИДЕАЛЬНЫЙ ИНСТРУМЕНТ, ИДЕАЛЬНОЕ ПАРТНЁРСТВО

Сотрудничество Vanlommel NV и Bergerat Monpoueur стало столь же удачным, как и сочетание гидрожниц S3090 с экскаватором Cat 385. «Мы всегда работали с машинами Cat, — говорит Михаэл. — Они надёжные и мощные: как раз для той трудной работы, которую должны выполнять. Но мы покупаем Cat и по другим соображениям: ради послепродажного и послегарантийного сервиса. Bergerat Monpoueur — это идеальный партнёр, поскольку их сервисная сеть очень велика. Они всегда рядом с объектами наших клиентов и рядом с нами. Их механики работают в режиме 24/7. И ассортимент навесного оборудования и запчастей намного лучше, чем у конкурентов».

У Андре Хёйсманса 40-летний опыт работы в сфере продаж. Сейчас он работает в отделе продаж навесного оборудования и сервиса Bergerat Monpoueur. «Мы поставляем полный ассортимент навесного оборудования Cat и давно работаем с Vanlommel NV. Это замечательное взаимовыгодное партнёрство. Мы занимаемся настройкой,

*«Я предпочитаю машины Cat, потому что они надёжны и упрощают мою работу».*

Гервин Вийс, оператор-фрилансер



монтажом, техобслуживанием и ремонтами оборудования для сноса и переработки лома, а они выполняют большую часть общего техобслуживания. Я думаю, что Vanlommel NV предпочитает работать с нами прежде всего потому, что навесное оборудование Cat лучше, надёжнее, чем у конкурентов», — уверен Андре. ■

**Дополнительная информация:** [www.cat.com](http://www.cat.com)

# САТ 992G ПОДТВЕРЖДАЕТ: СДЕЛАНО НА

*В Египте за последние 10 лет цементная промышленность стала одной из важнейших отраслей экономики, благодаря обилию известняка в карьерах по всей стране. Это привлекло внимание иностранных инвесторов и международных компаний, оказав положительное влияние на экономику страны. Но есть и другие причины для роста этой отрасли.*

«Мы заметили рост местного спроса после 2013 года, — говорит Камель Нассар, инженер отдела продаж карьерной техники из компании Mantrac, дилера Cat в Каире. — Тогда наше правительство начало мега-проекты в инфраструктуре, в жилищном строительстве и расширении городов. Есть и другой фактор роста: мы снизили импорт цемента. Это важное преимущество, ведь наше население растёт. В цементной отрасли нужно очень много работников, и это стимулирует другие отрасли».

Среди воспользовавшихся цементным бумом — Lafarge Holcim Египт (ранее — «Египетская цементная компания»), клиент Cat. Принадлежащая Swiris Group, она стала одной из ведущих семейных компаний в Египте и во всей Африке. Lafarge Holcim владеет компанией Orascom Construction, крупнейшим частным подрядчиком в Египте и крупнейшим клиентом Mantrac. Lafarge Holcim сотрудничает с Mantrac с момента своего основания в 1997 году.



«С первых же лет в Lafarge Holcim полагались прежде всего на технику Cat, — вспоминает Камель. — Они начинали с двух карьерных самосвалов 777 и колёсного погрузчика 992G. Сейчас у них 20 машин Cat, работающих в карьерах, где идёт добыча сырья для цементной промышленности».

#### САТ® 992G, КОТОРЫЙ НЕ СДАЁТСЯ

Lafarge Holcim может добывать и поставлять до 10 миллионов тонн известняка в год. У компании впечатляющий парк машин. Он состоит из больших и малых машин, ежедневно выполняющих крайне трудную работу. Главный герой среди них — погрузчик

992G, наработавший более 62 000 моточасов. Во всём мире эту модель грузоподъёмностью 24 т. ценят за производительность и надёжность. «Ветеран» работает в карьере по 20 часов в сутки, 365 дней в году, нагружая известняк на 11 самосвалов Cat 777.

#### КАПРЕМОНТЫ ДАЮТ МАШИНАМ ДОЛГУЮ ЖИЗНЬ

Обычно погрузчики 992G проходят частичный капремонт после 10 000 моточасов, а после 20 000 моточасов — полный капремонт. Камель рассказал о том моменте, когда наработка «ветерана» достигла 40 000 моточасов: «Большинство владельцев не стали бы восстанавливать машину после такого срока. Но команда Lafarge





# НА СОВЕСТЬ!



## МАШИННЫЙ ПАРК LAFARGE HOLCIM В 2017 ГОДУ:

- Три 992G
- Два 777F
- Девять 777D
- Два D9R
- Один D10T
- Четыре 972H

Компания уже заказала у Mantrac три новые машины Cat: колёсный погрузчик 992K и два мини-погрузчика 236D.




решила довериться надёжности Cat, опыту наших механиков и фирменным запчастям. Кстати, некоторые из наших самосвалов Cat 777 наработали больше 55 000 моточасов».

В результате 992G отработал уже три расчётных срока службы. Всё это время механики Lafarge Holcim выполняли только обычное техобслуживание и мелкие ремонты, а капитальными ремонтами занимался Mantrac. «У нас отличные специалисты, — рассказывает Камель. — Раньше они работали в Mantrac. Но для этих больших капремонтов понадобился специальный семинар. Наши отношения с дилером Cat отличные, они за 20 лет выросли в нечто большее, чем простое партнёрство клиента и консультанта. Наши приоритеты — обеспечить надёжность,

производительность и минимальные операционные затраты при постоянной поддержке в рамках комплексных решений».

Нет сомнений, что машинный парк Lafarge Holcim и дальше будет расти и развиваться, независимо от сроков наработки каждой машины. И мы, редакция Cat Magazine, будем ждать возможности сообщить читателям, когда «ветеран» 992G достигнет своего следующего рубежа. ■

**Дополнительная информация:** [www.cat.com](http://www.cat.com)



# СОЛНЕЧНЫЕ БАТАРЕИ CAT ЭКОНОМЯТ ТОПЛИВО

*Откуда вы бы взяли дешёвую электроэнергию для нужд золотого рудника в африканской глубинке? Конечно же, от солнечной микросети Cat! Именно так и поступила золотодобывающая компания B2Gold на своём руднике Оджикото в 300 км к северу от Виндхука, столицы Намибии.*

## КАК УСТРОЕНА СОЛНЕЧНАЯ МИКРОСЕТЬ

Солнечная микросеть поможет обеспечивать электричеством посёлок при руднике, включая здания для техобслуживания и ремонта машин, а также оборудование и производственные процессы на самом руднике. Что такое микросеть? Франсуа-Ксавье Саури, региональный менеджер по развитию бизнеса Caterpillar, объясняет: «Так называют любую небольшую сеть, соединяющую источники электричества с нагрузками. В данном случае источник — солнечный, а нагрузка — рудник Оджикото. В сети будет 250 групп по 240 фотоэлектрических панелей в каждой. Они займут около 14 гектаров».

Франсуа-Ксавье рассказал нам, что территория для солнечной электростанции в этот раз больше обычного. «Панели с одноосевыми приводами

поворачиваются вслед за солнцем для большего КПД, с востока на запад в течение дня. По утрам и вечерам они сильно отклоняются от горизонтали, поэтому и понадобилась большая территория. Мы расставили их так редко, чтобы они не затеняли друг друга».

## СТАБИЛЬНОЕ ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЕ

Солнечное поле мощностью почти 7 МВт расположено в саванне, в 4 км от центральной электростанции рудника, и соединено с ней воздушной линией электропередач, чтобы солнечная энергия дополняла энергию огромных дизельных генераторов Cat.

«Солнечные батареи нужны не для повышения мощности, а для снижения расходов на топливо», — объясняет Кобус ван Схалквик, менеджер из Barloworld Power (дилер Cat). По расчётам, солнечная сеть сэкономит ежегодно 3,8 млн литров топлива,



уменьшая среднегодовое время работы дизелей на 3170 часов — это почти 2 млн долларов в год.

«В системе работают 250 инверторов по 25 кВт. Каждый из них преобразует постоянный ток одной группы последовательно соединённых панелей в переменный ток. Это лучше, чем несколько центральных инверторов по 2 МВт, ведь при поломке любого из 250 инверторов мы потеряем лишь 25 кВт, а не 2 МВт», — рассказывает Франсуа-Ксавье. Вся система в целом координируется главным микросетевым контроллером Cat. Это передовой технологический комплекс для управления затратами и контроля параметров микросети с несколькими источниками энергии.

#### **СОЛНЕЧНАЯ ЭНЕРГЕТИКА: ВРЕМЯ ПРИШЛО**

Солнечные батареи Cat рассчитаны на 25 лет работы. Но будет ли рудник Оджикото работать так долго?

Пока сказать трудно. «Если B2Gold завершит проект через 10 лет, то потом эти солнечные батареи прослужат ещё 15 лет, — говорит Франсуа-Ксавье. — Важно отметить, что с самого начала разработки месторождения компания предусмотрела “солнечное поле” и поставила на нём несколько резервных источников энергии. Это было дальновидным решением. В компании знали, что однажды солнечная энергетика полностью изменит правила игры. И вот это время пришло». ■

**Дополнительная информация:** [www.cat.com](http://www.cat.com)

# ДА – ЛОКАЛИЗАЦИИ!



11 октября 2017 г. компания Caterpillar в Евразии отметила сразу несколько знаменательных событий: запуск в производство новой модели карьерного самосвала грузоподъемностью свыше 90 тонн Cat® 777E, а также 15-летие деятельности компании «Катерпиллар Файнэншл» в России и 10-летие со дня открытия Центрального склада запчастей в РФ, поставляющего запчасти для техники и оборудования Cat® не только в России, но и в другие страны евразийского региона.

В торжественном мероприятии приняли участие более 450 гостей, среди которых были наши уважаемые заказчики, дилеры, официальные представители федеральных и региональных властей, другие официальные лица, в частности, вице-губернатор Ленинградской области

г-н Дмитрий Ялов, генеральный консул США в России г-н Томас Лири и другие представители посольства США в России, а также сотрудники компании Caterpillar. Гостей приветствовали вице-президент компании Найджел Льюис, генеральный директор «Катерпиллар Евразия» Мумин Аъзамхужаев, директор по дистрибуции запчастей Бонни Фетч, генеральный директор «Катерпиллар Тосно» Андрей Петров, а также генеральные директора «Катерпиллар Файнэншл» Антон Шадрин и Центрального склада запчастей Caterpillar Антон Злоцкий.

Гостям и участникам торжественного мероприятия была предоставлена возможность посетить специальные семинары, организованные «Катерпиллар Файнэншл» и Центральным складом запчастей, во время которых заказчики и дилеры смогли участвовать в активной дискуссии и узнать много нового об услугах и возможностях, предоставляемых этими подразделениями. Кроме того, были организованы экскурсии по заводским цехам «Катерпиллар Тосно», чтобы гости могли увидеть сам процесс производства и технику, которая вскоре будет отгружена заказчикам в России и других странах.

Презентация нового самосвала Cat 777E, безусловно, стала центральным событием дня. Выступление вице-губернатора Ленинградской области и председателя комитета по экономическому развитию и инвестициям Дмитрия Ялова во время презентации самосвала стало ещё одним свидетельством того, какое важное значение федеральные власти в целом и, в частности, в Ленинградской области, придают компании Caterpillar как одному из ведущих российских инвесторов.

По окончании своей речи Дмитрий Ялов вручил генеральному директору завода «Катерпиллар Тосно» Андрею Петрову сертификат «Made in Russia», подтверждающий российское происхождение данной модели, что, безусловно, явилось важным шагом в процессе локализации производства Caterpillar в России.

На церемонии презентации выступил также генеральный консул США в России г-н Томас Лири, подчеркнувший в своей речи важность укрепления деловых связей между двумя странами. Комментируя причины, побудившие компанию к началу производства в России новой линейки самосвалов,





генеральный директор компании по России и Евразии Мумин Аъзамхужаев отметил: «Проведённые исследования ещё больше убедили нас в том, что стратегическая линия компании, направленная на локализацию производства модели 777E, не только позволяет нам лучше удовлетворять потребности наших заказчиков, но также повышает конкурентоспособность компании в Российской Федерации и во всём Евразийском регионе с их огромным потенциалом роста».

Вице-президент компании Caterpillar Карл Вайс, возглавляющий подразделение по производству горнодобывающей и карьерной техники и оборудования, отметил в пресс-релизе, опубликованном компанией в связи с мероприятием:

«С началом производства модели 777E в Российской Федерации мы становимся ещё ближе для своих российских и евразийских заказчиков, что будет способствовать более эффективному удовлетворению спроса на карьерную и горнодобывающую технику производства Caterpillar».

Мероприятие широко освещалось федеральными и региональными (Ленинградская область) СМИ, как печатными органами, так и телеканалами, что стало ещё одним свидетельством огромного интереса к деятельности компании в России и в регионе Евразия. В ходе краткого брифинга представителям прессы была предоставлена возможность задать вопросы генеральным директорам

Мумину Аъзамхужаеву и Андрею Петрову, а также вице-губернатору Дмитрию Ялову. В целом публикации носят более чем положительный характер. На представителей российской прессы произвёл большое впечатление завод «Катерпиллар Тосно» — степень его оснащённости и организация самого процесса производства.

Оценивая прошедшее мероприятие, можно сказать, что оно стало важной вехой на пути дальнейшего укрепления бренда Caterpillar в России, ещё одним доказательством приверженности Caterpillar России и Евразии и того, что мы здесь всерьёз и надолго. По крайней мере, на следующие 100 лет, как минимум. ■



РВД И ФИТИНГИ

## **ВСЁ ЛУЧШЕЕ СРАЗУ: СОВМЕСТИМОСТЬ, ПРОЧНОСТЬ, НАДЁЖНОСТЬ** ДЛЯ СМЕШАННЫХ ПАРКОВ МАШИН

*Рукава высокого давления критически важны для техники. От них зависят надёжность, безопасность и эффективность машин. Поэтому Caterpillar тщательно контролирует производство и качество этой важной продукции. Более того, Caterpillar — единственный в мире производитель техники, который выпускает рукава и муфты высокого давления собственного производства.*

«Мы сами ведём разработки, поэтому можем выпускать продукцию, отвечающую специфическим требованиям наших машин и тех условий работы, на которые они рассчитаны, — рассказывает Адриан Фэйрлесс, старший специалист по гидравлике из Caterpillar. — Например, мы можем уменьшить минимальный радиус изгиба для некоторых РВД, чтобы прокладывать их там, где мало места. По статистике, 80% отказов РВД вызвано истиранием.

Поэтому мы разработали РВД, крайне устойчивые к истиранию, и прокладываем их в машинах по таким маршрутам, чтобы минимизировать истирание».

Эти принципы помогли Caterpillar создать РВД, превосходящие международные стандарты по ключевым критериям. Адриан продолжает: «Два наших главных теста — это импульсные циклы и сопротивление истиранию, о котором я упомянул. Все РВД мы тестируем на импульсные циклы по стандартам SAE (Союза инженеров моторной техники). Стандарт SAE 100R15 требует от РВД выдерживать 500 тыс. циклов без утечки, а наша модель ХТ-6 ES выдерживает 1 млн циклов, как и все наши РВД серии ХТ, вдвое превосходящие отраслевой стандарт.

Устойчивость к истиранию мы тестируем по стандарту ISO 6945. И тут наши РВД серии ХТ превосходят отраслевой стандарт уже в 20 раз! Польза этих тестов в том, что мы точно знаем: наши РВД служат намного дольше обычных, стандартных».

Кроме того, с новыми фитингами серии ХН исключается срезание наружного слоя резины на концах РВД при его сборке. Эта процедура требует много времени, может приводить к загрязнению РВД и даже к его полному отказу, если выполняется неточно. А технология Caterpillar проще и, главное, гораздо надёжнее.

Это исключительное внимание к деталям и к производительности крайне важно, когда речь идёт о стабильности и рентабельности бизнеса клиентов. Адриан рассказал нам об одном из клиентов в Египте: «Он каждые 6–8 недель менял рукава в гидросистеме колёсного погрузчика 980, покупая их у какой-то местной фабрики. Он сказал мне, что заводские рукава Cat прослужили 3 года, но потом он не покупал их из-за цены. Тогда мы сделали расчёт. Оказалось, что РВД Cat, наоборот, будут экономить его деньги, сокращая простои машин и потери гидромасла. Это было в мае 2015-го, и поставленные тогда рукава Cat работают по сей день. И он теперь берёт только нашу продукцию».



#### ПОДХОДЯТ К МАШИНАМ ДРУГИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Точка зрения Caterpillar на конкуренцию такова: поскольку РВД повсеместно применяются в тяжёлой строительной технике, важно наращивать их продажи для любых машин — как Cat, так и других производителей. «В линию продукции Cat входят РВД всех основных отраслевых стандартов, — подчёркивает Адриан. — Акцент на клиентов со смешанными парками машин помогает дилерам Cat опережать конкурентов, которые тоже сосредоточились на этой группе клиентов».



Наряду с работой по расширению продаж РВД, Caterpillar предоставляет возможность их простой и надёжной сборки. «Мы всегда предлагаем клиентам выбор. Они могут и приезжать к дилеру, и заказывать запчасти по телефону или в Интернете, и получать готовые запчасти, и собирать их прямо на объектах, — говорит Адриан. — Наша продукция лучшая в классе, это первое преимущество; а второе — наш великолепный сервис, особенно важный в чрезвычайных ситуациях. Типичному конкуренту надо сначала увидеть старый РВД, чтобы узнать, какие компоненты нужны для сборки и доставки аналогичного. А у нас всё удобнее: клиент просто указывает номер запчасти по каталогу и получает в точности то, что нужно. Это упрощает и ускоряет сотрудничество с дилером Cat».

Для клиентов, предпочитающих собирать РВД самостоятельно, Caterpillar предлагает 4 уровня наборов компонентов: «бронзовый», «серебряный», «золотой» и «платиновый» — в зависимости от возможностей сборочных инструментов и от диаметров РВД, необходимых машинам.

«Мы поставляем весь ряд инструментов для сборки РВД вместе с соответствующими материалами, со спецификациями опрессовки и с полной базой данных по номерам компонентов, чтобы клиенты могли собирать РВД фирменного качества своими силами, —

объясняет Адриан. — Всё это часть нашей заботы о непревзойдённом уровне надёжности и сервиса». ■

**Дополнительная информация:** [www.cat.com](http://www.cat.com)

A MOVIE BY  
**TRANSFORMERS**  
THE LAST KNIGHT

NOW ON DIGITAL HD



## СО СТРОЙПЛОЩАДКИ НА КИНОЭКРАН: CATERPILLAR И «ТРАНСФОРМЕРЫ» ОБЪЕДИНИЛИ СИЛЫ







*«Автоботы играют в фильме роль партнёров, союзников, которые помогают герою преодолевать трудности. И мы в Caterpillar точно так же смотрим на наше партнёрство с клиентами».*

Джессика Нанли, менеджер по глобальному маркетингу инноваций Caterpillar

Как объединили свои силы команды Caterpillar и фильма «Трансформеры: Последний рыцарь»? Мы отправились за ответом к Джессике Нанли, менеджеру по маркетингу и инновациям компании Caterpillar. Она рассказала нам всю предысторию, в том числе три причины, сделавшие Caterpillar и «Трансформеры» идеальными партнёрами.

#### **КАК МАШИНА САТ ПОПАЛА В ФИЛЬМ «ТРАНСФОРМЕРЫ: ПОСЛЕДНИЙ РЫЦАРЬ»?**

Дж. Н. — Это долгая история. Весь процесс занял более полутора лет, но если вкратце, мы связались с командой Paramount Pictures, и она поделилась списком предстоящих фильмов с возможностями партнёрства. Там мы увидели «Трансформеры: Последний рыцарь» и сразу сделали этот выбор.

#### **ПОЧЕМУ? ЧТО ОБЪЕДИНЯЕТ CATERPILLAR И «ТРАНСФОРМЕРЫ»?**

Дж. Н. — Есть три причины. Во-первых, посмотрите на характерные признаки, которые являются силой, лояльностью и защитой. Они отлично сочетаются с брендом Caterpillar. Во-вторых, автоботы играют в фильме роль партнёров, союзников, которые помогают герою преодолевать трудности. И мы в Caterpillar точно так же смотрим на наше партнёрство с клиентами. И в-третьих, вся наша работа по созданию машин для стройплощадок будущего — это трансформация отрасли. Мы хотим, чтобы наши клиенты меняли строительную отрасль к лучшему.

#### **КАК ВЫ РЕШИЛИ, КАКАЯ МАШИНА ПОЯВИТСЯ В ФИЛЬМЕ?**

Дж. Н. — Это был наш выбор, и мы предпочли экскаватор, потому что он универсален. Вы найдёте экскаваторы Cat за работой повсюду, в любых сферах применения. Они стали одними из популярнейших машин во всём мире.

#### **ОБЫЧНО МАШИНЫ САТ РАБОТАЮТ НА СТРОЙПЛОЩАДКАХ. А КАКОВО БЫЛО РАБОТАТЬ НА КИНОСТУДИИ?**

Дж. Н. — В киноиндустрии все работают по строгому графику, и нам пришлось быстро реагировать на голливудские стандарты сроков выполнения работ. Например, наш экскаватор должен был появиться на съёмочной площадке через 2–3 недели, и мы столкнулись с трудностями, связанные с его транспортировкой с завода. Логистика 20-тонной машины — это сложная задача; ничего общего с бытовой покупкой, доставку которой вы можете заказать за ночь.

#### **СОТРУДНИЧЕСТВО С ГОЛЛИВУДОМ — ЭТО ВЫГОДНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ?**

Дж. Н. — Безусловно. Мы всегда ищем способы охватить более широкую аудиторию — тех, кто ещё никогда не делал бизнес вместе с Caterpillar. Присутствие в этом фильме даёт нам возможность представить бренд Caterpillar и нашу продукцию множеству людей. В «Трансформерах» нам нравится то, что они популярны во всём мире. Значит, мы можем рекламировать нашу технику по всему миру и адаптировать рекламные акции для разных регионов. ■

**Дополнительная информация:**  
[www.cat.com](http://www.cat.com)

# ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ «БОРУСАН МАКИНА КАЗАХСТАН»

*Существует народная мудрость: «Старый друг лучше новых двух». В определённой степени это выражение актуально и в бизнесе. Согласно маркетинговой статистике, привлечение нового заказчика обходится компании как минимум в 5–6 раз дороже, чем удержание постоянного и укрепление уже существующей клиентской базы. При этом зачастую новый заказчик в аналогичных ситуациях затрачивает на 67% меньше, чем постоянный. Нетрудно сделать вывод, что компания, не уделяющая должного внимания своей наработанной клиентской базе, направляя основные усилия лишь на создание новой, рано или поздно столкнётся с проблемами доходности. Это лишь вопрос времени.*

Будучи клиентоориентированной компанией, «Борусан Макина Казахстан» инициировала Six Sigma проект по созданию Программы лояльности для ключевых заказчиков в сегменте дорожно-строительной техники. К таковым относятся заказчики с парком техники Cat® 20+.

Такая необходимость возникла давно, так как компания не использовала определённую систему предоставления скидок и привилегий своим ключевым заказчикам. К тому же при каждой сделке достаточно много сил и времени у ответственных за это людей отнимали расчёт и согласование размера скидки, и зачастую скидки для разных заказчиков или регионов отличались, что вызывало недоумение, а иногда и недовольство со стороны заказчиков.

Задача Программы лояльности — формирование устойчивой потребительской базы компании. Согласно закону Парето (закон 80/20), 20% потребителей обеспечивают компании 80% прибыли. Именно на удержание этих 20% постоянных заказчиков и рассчитана Программа лояльности, так как расходы на завоевание новых, как уже было сказано выше, существенны и по времени, и по средствам.

Когда мы слышим о программах лояльности от различных компаний, на ум сразу же приходят скидки. Они,

безусловно, присутствуют и в нашей Программе, но мы решили пойти дальше. Исходя из нашего многолетнего опыта, мы уверенно можем сказать, что утверждение размера скидки не является долгосрочным решением заказчика, и рано или поздно эта скидка станет для него недостаточной. В этом заключается существенный пробел многих программ.

Сотрудники компании «Борусан Макина Казахстан» постарались создать «правильную» Программу — ту, которая с течением времени повысит ценность имеющихся отношений с нами и сможет вывести их на партнёрский уровень, сумев отойти от стандартной схемы «поставщик — покупатель».

Сама Программа состоит из 2 блоков — блока неизменных и блока взаимозаменяемых привилегий.

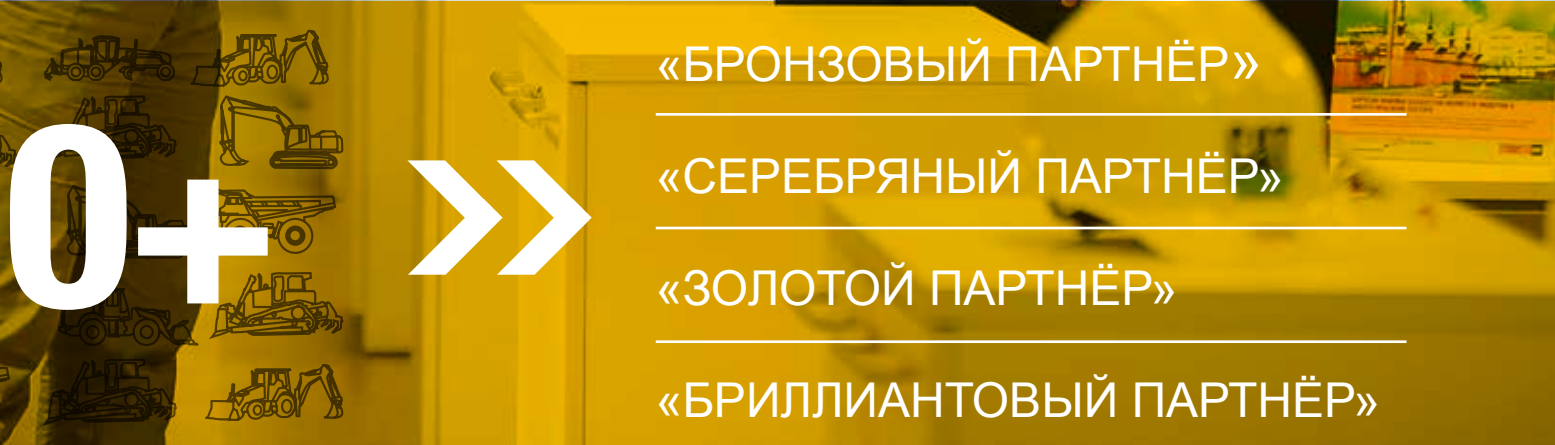
К неизменным привилегиям доступ имеет каждый заказчик, парк техники Cat которого состоит из 20 и более единиц. Для того, чтобы иметь доступ к блоку взаимозаменяемых привилегий, состоящему из 7 пакетов, заказчик, помимо прочего, должен быть с компанией на определённом уровне сотрудничества, а именно уровень POPS-C должен быть равен 30% или более. Упомянутые 7 пакетов состоят из опций, часто индивидуальных и даже эксклюзивных, привлекательных



для заказчиков, которые в разной степени используют возможности как «Борусан Макина», так и Caterpillar.

В рамках Программы заказчик достигает одного из основных уровней лояльности: «Серебряный Партнёр», «Золотой Партнёр» или «Бриллиантовый Партнёр», что даёт ему право, в зависимости от своего уровня, выбирать определённое количество любых пакетов, в которых на сегодняшний день в большей степени нуждается его бизнес. Получается, что заказчик сам управляет Программой лояльности, а это, в свою очередь, очень выгодно отличает нашу Программу от других.

Заказчики с парком техники Cat 20 и более единиц, но с невысокой степенью



сотрудничества (POPS-C менее 30%), также были включены в Программу на приветственном уровне «Бронзовый Партнёр». Пока они не могут пользоваться пакетами, но у них появляется стимул работать с «Борусан Макина» более тесно.

Наша Программа отличается от большинства существующих программ дилеров Caterpillar. Мы постарались учесть в ней все ключевые моменты в зависимости от индивидуальных потребностей, особенностей и условий работы заказчика, сезонности, и, конечно, наших возможностей. Многие из них являются уникальными и не могут быть продублированы конкурентами, что также является неоспоримым преимуществом данной Программы.

Программа лояльности предлагает решения по финансированию, использованию услуг Центра восстановления компонентов (ЦВК) и других цехов; решения по гарантии, обучению и наличию запасных частей, а также скидки на землеройное оборудование, ходовую часть, расходные материалы, SOS анализ и др. Программа рассчитана на то, что каждый год она будет обновляться, совершенствоваться и дополняться новыми, интересными для заказчиков опциями, основанными на их отзывах и пожеланиях, а также на анализе результатов Программы предыдущих периодов.

Благодарим всю команду, которая с полной самоотдачей и ответственностью работала над Программой в ходе

проекта. Это спонсор проекта Антон Старун, владельцы процесса Дамира Шаймерденова и Батыржан Серик, Чёрный пояс Lean Six Sigma — Ерик Абельдинов, а также Зелёные пояса: Алексей Фахрутдинов, Марат Турумбетов, Улар Даулет, Амина Давузова, Айгуль Садыкова, Сергей Аравин, Бекжан Ныгманов, Султан Жагипаров, Максат Копиров, Берик Далин, Муратбек Смадыяров.

Мы уверены, что наши заказчики оценят преимущества Программы лояльности и это поможет вывести наши отношения на качественно новый уровень сотрудничества! ■

**Дополнительная информация:**  
[www.borusanmakina.kz](http://www.borusanmakina.kz)

# ТЕХНОЛОГИИ И ОБОРУДОВАНИЕ CAT® — НОВОЕ СЛОВО В ДОРОЖНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

3 октября в Уфе на пресс-завтраке «Перспективы развития платных дорог в Башкортостане» директор «Мантрак Восток» по дорожно-строительному оборудованию Сергей Ежов рассказал о перспективных технологиях в дорожном строительстве. «Стабилизация грунтов — технологии с высоким экономическим эффектом, позволяющие серьезно сократить сроки проекта и сэкономить порядка 25–30%», — отметил он.

Новая технология с применением самоходных роторных смесителей формирует грунтовую смесь на месте работ. При строительстве дорожного основания не обязательно убирать негодный по условиям проекта грунт и взамен подвозить из карьера песок и щебень. Вместо этого можно укрепить существующий грунт на требуемую глубину. При этом снимается только слой органики. Последующий слой грунта смешивается с необходимыми стабилизирующими добавками, уплотняется и профилируется, измеряются его прочностные характеристики. Дополнительный материал подвозится только в случае, если прочность недостаточная.

Четыре года назад Caterpillar представил принципиально новые методы активного измерения уплотнения грунта на самоходных машинах. Это эксклюзивная технология MDP, которую «Мантрак Восток» поставляет в стандартной комплектации грунтовых катков Cat®. Технология стабилизации грунтов используется во всём мире — и в Европе, и в Америке. «За границей умеют считать деньги и понимают, что проще укрепить то, что находится под ногами, чем привозить материал из карьера за десятки километров», — уверен г-н Ежов.

Технология стабилизации грунта особенно эффективна при применении современного, специально спроектированного оборудования, которое поставляет «Мантрак Восток». К примеру, один роторный самоходный смеситель смешивает при стабилизации порядка 800 т грунта в час. Это в 3–4 раза больше, чем может сделать стационарный смеситель. При этом работа выполняется на месте, не требуется перевозка материала к смесительной установке и обратно. Дополнительным плюсом этой технологии является контроль качества.

Сергей Ежов сообщил, что перспективы реализации крупных инфраструктурных проектов в Башкирии позволяют рассчитывать на увеличение поставок и спроса на спецтехнику. «Крупнейшие производители техники, с которыми мы работаем, сегодня готовы предложить машины, использующие технологию стабилизации грунтов. Она применяется во всём мире. Например, в Татарстане эта технология уже 10 лет успешно используется на региональных дорогах, — отметил он. — Мы готовы поставить и технику, и технологии сопровождения».

Отметим, данные технологии хорошо внедряются, когда они закладываются ещё на этапе проектирования. «Спрос на оборудование появляется в случае, если проектировщики заложили новые технологии в проект строящегося объекта, — подчеркнул г-н Ежов. — Мы жалуемся на то, что в России плохие дороги из-за отсутствия финансирования. Но есть решения, которые позволяют построить дороги быстрее и лучшего качества за меньшие деньги. Необходимо бороться с косностью мышления. Ведь, к сожалению, традиционно российские заказчики ориентированы на начальную стоимость машины, а не на эффект, получаемый от её эксплуатации в определённом временном интервале. Между тем, технология измерения степени уплотнения грунтов позволяет точно определить момент достижения требуемой плотности материала и не делать лишних проходов катка. На практике это позволяет уменьшить количество проходов в полтора-два раза и избежать разуплотнения материала дорожного основания. Это экономия топлива и времени, увеличение производительности при гарантированном качестве». ■

Дополнительная информация:  
[www.mantracvostok.ru](http://www.mantracvostok.ru)

# ИННОВАЦИИ НА КИРОВСКОМ РУДНИКЕ: 70-ТОННЫЙ ГИГАНТ РВЁТСЯ В БОЙ



На подземном Кировском руднике АО «Апатит» введена в эксплуатацию новая погрузочно-доставочная машина Cat® R2900G — впервые в европейской части России.

21 июня 2017 года на Кировском руднике акционерного общества «Апатит», входящего в группу «ФосАгро», состоялся ввод в эксплуатацию нового подземного погрузчика Cat® R2900G. Его поставщиком выступила компания «Цеппелин Русланд». На торжественной церемонии присутствовали руководители компаний «Апатит» и «Цеппелин Русланд», представители Caterpillar и работники Кировского рудника. «Нынешнее приобретение новой дорогостоящей машины является частью реализуемой на комбинате программы технического перевооружения и модернизации существующего оборудования», — отметил Андрей Абрашитов, генеральный директор управляющей организации по АО «Апатит».

Подземный погрузчик Cat R2900G закуплен для поддержания высокой

производительности и снижения удельных затрат при выполнении подземных горных работ на предприятии.

«Сотрудничество наших компаний продолжается уже более 15 лет. За это время на промышленные площадки АО «Апатит» нами поставлено около 100 единиц высокоэффективной техники Cat для горных работ, — подчеркнул в своей речи исполнительный директор «Цеппелин Русланд» Георгий Георгиев. — Мы гордимся этим сотрудничеством и ставим АО «Апатит» в пример другим нашим партнёрам.

После приветственных слов руководителей обеих компаний директор горного подразделения «Цеппелин Русланд» Владимир Шмидт передал символический ключ от погрузчика Дмитрию Королюку, начальнику Кировского рудника.

Затем, по традиции, о ковш машины разбили бутылку шампанского.

Новый подземный погрузчик начал работу в добычном забое горизонта +354 метра на 3-м горном участке Кировского рудника. Управляет «жёлтым гигантом» один из самых опытных экипажей предприятия.

Мощный Cat R2900G существенно отличается от тех типовых машин, которые работают на Кировском руднике в последние годы. С его вводом в эксплуатацию отмечено повышение показателей производительности и эффективности. ■

**Ссылка на ТВ-репортаж:**  
[https://youtu.be/y\\_HAagSNlcw](https://youtu.be/y_HAagSNlcw)

**Дополнительная информация:**  
[www.zeppelin.ru](http://www.zeppelin.ru)

ПОЛНАЯ  
МАССА  
МАШИНЫ

**70** ТОНН

МОЩНОСТЬ  
ДВИГАТЕЛЯ

**410** ЛОШАДИ-  
НЫХ СИЛ

НОМИНАЛЬНАЯ  
ПОЛЕЗНАЯ  
НАГРУЗКА

**18** ТОНН

ЁМКОСТЬ  
КОВША

**8,3** М<sup>3</sup>



# НОВЫЕ ПОГРУЗЧИКИ ДЛЯ ПОДЗЕМНОГО РУДНИКА

*На Узельгинский подземный рудник Учалинского ГОКа поступили четыре подземных погрузчика Cat® R1600H. Новые модели пополнили парк горнорудной техники в рамках плана по замене и модернизации оборудования.*



Погрузочно-доставочные машины R1600H способны выполнять самые трудоёмкие работы на подземных рудниках. Благодаря прочной, компактной конструкции и удобству технического обслуживания обеспечиваются высокая производительность, длительный срок службы и низкие эксплуатационные расходы. Рабочее место оператора имеет эргономичную планировку и представляет собой комфортную, удобную и безопасную среду для управления машиной. Удобное расположение органов управления, рычагов, переключателей и приборов значительно облегчает труд и снижает утомляемость водителя.

«Новые погрузчики станут достойной заменой двум другим машинам, чей срок эксплуатации подошёл к концу, — рассказал главный инженер рудника Всеволод Гольцов. — Техника Cat зарекомендовала себя надёжной. Кроме того, есть ещё одна немаловажная деталь: наличие дистанционного управления. Машинист в сложных условиях может управлять погрузчиком на безопасном расстоянии».


Эта спецтехника предназначена для трудоёмких подземных работ: она применяется для отгрузки породы и руды в специальные шахтные самосвалы при проходке горных выработок. Помимо своих основных

задач, погрузчики R1600H выполняют вспомогательные операции: доставку материалов при монтаже подземных коммуникаций, а также транспортировку и буксировку разных видов подземного оборудования.

Учалинский ГОК имеет долгий опыт эксплуатации техники Cat. На предприятии работают несколько десятков машин Cat, в том числе подземные самосвалы разной грузоподъёмности, ПДМ, тяжёлые бульдозеры и шарнирно-сочленённые самосвалы. ■

**Дополнительная информация:**  
[www.mantracvostok.ru](http://www.mantracvostok.ru)





## «БОРУСАН МАКИНА» ОТКРЫВАЕТ В ТУРЦИИ ДВА ЦЕНТРА ПО ВОССТАНОВЛЕНИЮ КОМПОНЕНТОВ

*Компания «Борусан Макина вэ Гюч Систэмлэри» (Borusan Makina ve Güç Sistemleri), осуществляющая свою деятельность от Турции до Дальнего Востока России, открывает в Стамбуле и Анкаре (Турция) Центры по восстановлению компонентов, аналогичные уже действующему Центру в Караганде (Казахстан).*

Центры по восстановлению компонентов (ЦВК) горнодобывающих и строительных машин необходимы заказчикам как в Казахстане, так и в Турции. В своём выступлении во время экскурсии журналистов по ЦВК в Караганде председатель исполнительного комитета «Борусан Макина вэ Гюч Систэмлэри» Озгур Гюнайдын сказал:

«В Карагандинском ЦВК осуществляется полный цикл осмотра и ремонта большого числа горнодобывающих и строительных машин, а также производится замена компонентов около 800 наименований. Разрабатываемые в Центре решения предлагаются к использованию лидирующим производителем строительных и горнодобывающих машин в мире — компанией Caterpillar — в рамках лучших практик в разных регионах мира. Теперь мы планируем применить эти разработки и в Турции, предложить их нашим заказчикам. ЦВК в Стамбуле и Анкаре планируется ввести в эксплуатацию до конца 2017 г. Они проектируются оптимальным образом, с учётом потребностей заказчиков в Турции. Мы найдём самые быстрые и качественные решения для своих заказчиков».

Компания «Борусан Макина вэ Гюч Систэмлэри» осуществляет деятельность

в нескольких регионах и насчитывает около 800 сотрудников. В Казахстане самый большой вклад в успех компании вносит Центр по восстановлению компонентов в Караганде.

Карагандинский Центр по восстановлению компонентов предоставляет заказчикам полный спектр услуг. Здесь производится восстановление двигателей, трансмиссий, коробок передач и многих других компонентов. В результате комплексного подхода расходы заказчиков на восстановление техники сводятся к минимуму.

Благодаря внедряемым в ЦВК инновациям, количество непригодных запасных частей и металлолома стабильно уменьшается. После производства машин компания Caterpillar разрабатывает модификации для повышения их производительности. Далее, после продажи машин, эта информация публикуется в базе Caterpillar. В ЦВК для каждого узла и для каждой машины прежде всего применяются опубликованные модификации. Таким образом, восстановленная в ЦВК техника часто показывает лучшую производительность по сравнению с новой.

В 2016 г. Центр по восстановлению компонентов удостоился звания одного из лучших в мире. Он получил соответствующий сертификат от Caterpillar и на сегодняшний день является одним из 8 сертифицированных дилерских предприятий этого профиля во всём мире.

Центр по восстановлению компонентов в Караганде имеет важное значение для Caterpillar. Системы, которые разрабатывает «Борусан Макина вэ Гюч Систэмлэри», согласовываются с Caterpillar и после одобрения специалистами корпорации публикуются на специальной платформе для применения дилерами Caterpillar в других странах. Публикации Карагандинского ЦВК обеспечили ему второе место в мире в рамках опубликованных лучших практик. Caterpillar рекомендует разрабатываемые здесь технологии в качестве эталонных. ■

**Гозде Курт, главный специалист по маркетингу, Стамбул**

**Дилек Озкан, специалист по коммуникациям, Стамбул**

**Дополнительная информация:**  
[www.borusanmakina.kz](http://www.borusanmakina.kz)



## ЕЖЕГОДНАЯ ВСТРЕЧА РУКОВОДИТЕЛЕЙ ДИЛЕРОВ CAT®

Ежегодная встреча руководителей дилеров Cat®, работающих на территории России и стран СНГ, прошла в середине ноября во Владивостоке, на острове Русский.



Впервые принимающей стороной этого мероприятия выступила компания «Амур Машинери». Для нас было честью принимать в гостях коллег из Caterpillar: топ-менеджеров Реймонда Чана, Джин Севедж и Тома Пеллетта, а также руководителей других дилерств.

Деловая программа была интенсивной и насыщенной: рабочие совещания, обсуждения возможностей развития бизнеса, встречи руководителей в рамках круглых столов. Одной

из важных и зрелищных частей мероприятия стала демонстрация современных цифровых технологий, которые уже используются или планируются к внедрению в повседневную работу с заказчиками. ■

**Профессиональную помощь в организации встречи оказала компания «Рест» (<http://restdv.ru>), наш надёжный event-партнёр.**

**Дополнительная информация:**  
[www.amurmachinery.ru](http://www.amurmachinery.ru)

## «ПОКРОВСКОМУ РУДНИКУ» — 23 ГОДА!

Представители «Амур Машинери» приняли участие в праздновании дня рождения одного из давних заказчиков — АО «Покровский рудник», которое прошло 2 сентября в п. Тыгда Амурской области.

**«Покровский рудник» смело можно отнести к категории пионеров и новаторов. В подтверждение этому несколько фактов:**

- Путь компании «Петропавловск» начался в 1994 г. с получения лицензии на разработку и эксплуатацию Покровского золоторудного месторождения.
- «Покровский рудник» — первое горно-металлургическое предприятие в России, запущенное в эксплуатацию с нулевого цикла после распада СССР.
- В 1999 г. на Покровском месторождении получено золото методом кучного выщелачивания, впервые применённым круглогодично в сложнейших климатических условиях, и это решение запатентовано «Покровским рудником». С тех пор в Амурской области началась крупная промышленная добыча рудного золота.
- В 2002 г. на Покровском месторождении запущен горно-гидрометаллургический завод, и в сентябре 2002 г. получено первое золото.
- В 2008 г. в г. Зея открыт Покровский горный колледж, который готовит специалистов для компании.
- В 2014 г. вложены средства в создание высокотехнологичного Покровского автоклавно-гидрометаллургического комплекса.



За 23 года «Покровский рудник» наработал бесценный опыт, который помогает компании быть лидером и осваивать новые горизонты.

Мы традиционно наградили операторов и механиков «Покровского рудника» за высокий профессионализм благодарственными письмами и ценными подарками. Уже второй год мы поощряем специалистов, которые работают на технике Cat®, ведь правильная эксплуатация техники в условиях горных работ имеет первостепенное значение.

От лица компании «Амур Машинери» поздравляем коллектив «Покровского рудника» со знаменательной датой! Желаем компании «Петропавловск» и «Покровскому руднику» стабильности, развития и процветания, а сотрудникам — здоровья, благополучия и успеха! Со своей стороны, мы продолжим помогать нашим заказчикам решать сложные задачи, поддерживая технику Cat в состоянии готовности. ■

**Дополнительная информация:**  
[www.amurmachinery.ru](http://www.amurmachinery.ru)



## «АМУР МАШИНЕРИ» И «САХАЛИН МАШИНЕРИ» РАСШИРЯЮТ ОБУЧЕНИЕ СПЕЦИАЛИСТОВ ЗАКАЗЧИКОВ

Профессиональное развитие кадров — это, безусловно, важный фактор процветания любой компании. Стратегия развития «Амур Машинери» и «Сахалин Машинери» предполагает не только повышение квалификации внутренних специалистов, но и обучение персонала наших клиентов.



В «Амур Машинери» действует тренинг-центр, на базе которого под руководством инструкторов можно оценить и при необходимости повысить компетентность персонала заказчиков в области ремонта, обслуживания и эксплуатации горнодобывающего, дорожно-строительного, энергетического и другого оборудования.

Тренинги и семинары проводятся как на базе

«Амур Машинери», так и на территориях заказчиков. Обученный и эффективно работающий персонал позволяет эксплуатировать технику с максимально возможным потенциалом, сократить время простоя каждой машины и стоимость владения ею.

В период с сентября по декабрь несколько наших заказчиков успешно прошли обучение по нескольким программам. Например, для технических специалистов

ООО «Березитовый рудник» были проведены тренинги:

- «Базовый технический курс»;
- «Курс по соблюдению правил борьбы с загрязнением»;
- «Рекомендации по организации технического обслуживания и планово-предупредительного ремонта»;
- «Обслуживание импортной тяжёлой техники» (базовый уровень).

Сотрудники АО «Прииск Соловьёвский» приняли

участие в нашем семинаре на тему «Диагностическое программное обеспечение («Электронный техник»)». А для ФГУП «Ремонтно-строительное управление» при Управлении делами Президента РФ были оказаны экспертные услуги в виде семинара по программе «Правила эксплуатации и техническое обслуживание дизель-генераторной установки модели С32». ■

**Дополнительная информация:**  
[www.sakhalinmachinery.ru](http://www.sakhalinmachinery.ru)

## «АМУР МАШИНЕРИ»: ПЕРВЫЙ ПОЛНЫЙ СЕРТИФИЦИРОВАННЫЙ РЕМОНТ САМОСВАЛА 777F

С начала 2017 г. в сервисные центры «Амур Машинери» и «Сахалин Машинери» поступило более 10 машин для проведения восстановительного ремонта. Средний возраст этой техники составляет 7–10 лет, а срок непрерывной работы приближается к 30–40 тысячам моточасов.

Два карьерных самосвала модели 777, которые отработали свой ресурс в компании «Петропавловск», поступили на сертифицированное восстановление в июле. Учитывая крупные габариты машин и сложность

логистики, было принято решение проводить основные ремонтные работы на месте. На самосвалах был произведён демонтаж всех агрегатов и электрических систем, все снятые детали ремонтировались в Центре восстановления компонентов «Амур Машинери» в Благовещенске, а восстановление рамы, сварочные работы и сборка производились на территории заказчика.

В результате первый самосвал 777F полностью восстановлен и снова находится в эксплуатации у

нашего заказчика. Ремонт второй машины будет завершён в декабре 2017 г. Это первый полный сертифицированный ремонт самосвала 777F в истории «Амур Машинери».

Выражаем огромную благодарность всем, кто принял участие в этом проекте — за профессионализм, самоотверженность и качественную работу, выполненную в срок. ■

**Дополнительная информация:**  
[www.amurmachinery.ru](http://www.amurmachinery.ru)



### Преимущества полного восстановительного ремонта техники:

- Экономия: стоимость восстановления вышедшей из строя техники составляет 50–70% от цены покупки новой.
- Гарантия — как на новую машину.
- Удобство управления машиной: обязательно устанавливается система удалённого мониторинга.
- Современные технологические решения: в конструкцию машины вносятся важнейшие технологические улучшения, сделанные в период после её выпуска.





# СОЛЬ ЗЕМЛИ

*На Усольском калийном комбинате (УКК, холдинг «ЕвроХим») в Пермском крае продолжается разработка одного из основных месторождений калийной руды России с солеотвалом площадью более 330 гектаров. Проект по строительству обогатительной фабрики предусматривает последовательное введение в эксплуатацию секций, рассчитанных на размещение отходов обогащения, вплоть до завершения отработки лицензионного участка на период до 40 лет.*

Наращивание мощностей в освоении запасов калийной руды — один из приоритетов стратегии развития холдинга «ЕвроХим». В рамках модернизации оборудования Усольский калийный комбинат обновил свой парк техники. Главная ставка была сделана на модели с максимальной эффективностью — бульдозеры Cat® D6R2, D6N LGP и катки Cat CS74B. Эта техника работает на строительной площадке солеотвала, участвуя в сооружении пластового дренажа ограждающих дамб. Работы курирует подрядная организация «Урал-ремстройсервис».

Начальник участка ДРСУ «Урал-ремстройсервис» Иван Оносов рассказал, что строительство объекта идёт без выходных, техника работает

в две смены, в круглосуточном режиме, процессы выполняются строго по графику. В работах по строительству солеотвала задействовано более 50 единиц техники и более 140 человек. В основном это операторы машин, инженерно-технические мастера, специалисты. Окончание строительства пускового комплекса первой очереди солеотвала, влияющее на сроки запуска обогатительной фабрики УКК, планируется в конце 2017 года.

Для улучшения производимых показателей техники в июне этого года «Мантрак Восток» организовал обучение по управлению грунтовыми катками CS76B для операторов «Урал-ремстройсервис». Семинар провёл Сергей Ипатов.

Сейчас «Урал-ремстройсервис» владеет 6 единицами техники Cat — это 2 бульдозера D6N LGP, 2 бульдозера D6R 2 и 2 грунтовых катка CS74B. Средний возраст машин — 1 год. Поскольку вся техника новая, показатели производительности будут оставаться неизменно высокими на протяжении ещё минимум 8 лет.

Согласно инвестиционному проекту холдинга «ЕвроХим», в ближайшие годы потребность в новой технике будет увеличиваться. В качестве критерия для обоснованного выбора следующих моделей будет использоваться накопленный опыт эксплуатации техники. ■

**Дополнительная информация:**  
[www.mantracvostok.ru](http://www.mantracvostok.ru)



# ЛАБОРАТОРИЯ WAGNER ASIA ПОЛУЧИЛА СЕРТИФИКАТ CAT® S•O•S SERVICES

В сентябре 2017 года компания Wagner Asia Equipments (WAE), официальный дилер Cat® в Монголии, получила сертификат соответствия своей S•O•S-лаборатории международным требованиям Cat S•O•S Services. В результате замечательной работы коллектива WAE, лабораторные процессы были организованы с целью предоставления надёжного, высокоточного и оперативного сервиса по анализу масел и охлаждающих жидкостей, на высшем мировом уровне качества.



На сегодняшний день только 9 дилерских лабораторий Cat® во всём мире смогли подтвердить столь высокий уровень своего S•O•S-сервиса. Дилерская лаборатория WAE считается одной из лучших в Азии.

Предоставление качественных данных по анализу технических жидкостей — это ключевой источник информации о состоянии техники наших заказчиков. Этот сервис позволяет оптимизировать

интервалы замены жидкостей, сократить время и средства на обслуживание машинных парков, предотвратить критические поломки и простои. Для ключевых клиентов Cat соответствие международным требованиям S•O•S-сервиса является необходимым, а иногда и обязательным требованием для построения взаимовыгодных бизнес-отношений с дилерами. ■

Дополнительная информация: [www.wagnerasia.com](http://www.wagnerasia.com)



# ДИЛЕРЫ CAT® В СНГ И МОНГОЛИИ



Хотите рассказать об успехах вашей компании на страницах журнала?  
Направляйте ваши новости Екатерине Воынской, ответственной за выпуск журнала в СНГ.  
Тел.: +7 (495) 213 33 40, доб. 3194