

CAT MAGAZINE

ВЫПУСК 1 2015 CATERPILLAR.COM/CIS

ПРОДАНО!

ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ
ЦЕНТР В ЛЕСТЕРЕ
ВСЕЛЯЕТ ДОВЕРИЕ

«БОРУСАН МАКИНА КАЗАХСТАН»

ПРИНИМАЕТ ВЫЗОВ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДЪЕМ

КОМАНДНАЯ РАБОТА:
LATOUIROS QUARRIES ОКУПАЕТ
ВЛОЖЕНИЯ CAT FINANCE



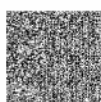
 BORUSAN

 CAT



ВАШ УСПЕХ В ВЫБОРЕ НАДЕЖНОГО ПОСТАВЩИКА

г. Караганда
 +7 (721) 248 26 26



ТОО ИП «БОРУСАН МАКИНА КАЗАХСТАН»
 info-bmk@borusan.com www.borusanmakina.kz

8 8000 800 228  **БОРУСАН МАКИНА КАЗАХСТАН!**
 ВСЕГДА НА СВЯЗИ!



ДОРОГОЙ ЧИТАТЕЛЬ!

В течение всего прошедшего года мы старались максимально фокусироваться на потребностях клиента. В результате мы смогли

услышать десятки историй со всего мира о том, как такой подход помогает компании Caterpillar и ее клиентам сохранять конкурентные преимущества. Частью этого фокуса являются технологии. Технологии являются основой инновационных планов Caterpillar и стратегического видения будущего. Наши взгляды основаны на инновациях, благодаря которым продолжает

снижаться стоимость владения и эксплуатационные расходы, повышается надежность и улучшается безопасность.

И что касается демонстрации нашей ориентации на клиента, то история о 4 Eris, маленькой бельгийской агротехнической компании, наглядно показывает, как настойчивость в сочетании с поездкой в Демонстрационно-учебный центр в Лестере становится убедительным фактором для приобретения двух Cat® 914K.

Мы также просим вас ответить на вопросы нашей анкеты. Мы хотели бы знать ваше мнение для определения тем наших будущих материалов в Cat Magazine.

И, наконец, любимый всеми операторами и клиентами всемирно известный конкурс Operator Challenge вернулся в 2014 году. В четырехдневном состязании участвовали лучшие операторы мира, решавшие сложнейшие задачи, в которых испытывались как «мускулы» машины, так и операторские навыки.

Благодарим вас за внимание, которое вы уделили Cat Magazine. Пока вы читаете этот выпуск, мы уже готовим увлекательные материалы для следующего.

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

Содержание



04

ИСТОРИЯ УСПЕХА

04
ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИЧНОГО ВИЗИТА
Опыт эксплуатации нового погрузчика Cat® 914K в Демонстрационном центре в Лестере повысил лояльность компании 4 Eris к бренду



09

09
КОНКУРС ОПЕРАТОРОВ — 2014
Узнайте, кто победил в 4-дневном конкурсе, состоявшемся в Демонстрационно-учебном центре Caterpillar



14

24
SEA-INVEST РАБОТАЕТ ПО ВСЕМУ МИРУ В 25 ПОРТАХ ДЕСЯТИ СТРАН НА ДВУХ КОНТИНЕНТАХ
Как один экскаватор 390DL помог Latouras Quarries оживить бизнес

ИННОВАЦИИ В ДВИЖЕНИИ

12
ЭЛЕКТРОСТАНЦИЯ САТ ПОЗВОЛИЛА КОМПАНИИ «МАНТРАК ВОСТОК» ОБЕСПЕЧИТЬ ПОЛНУЮ ЭНЕРГЕТИЧЕСКУЮ НЕЗАВИСИМОСТЬ
Самой современной мясоперерабатывающей фабрики России



22

ДУМАЯ НАПЕРЕД

07
ОПРОС ЧИТАТЕЛЕЙ
Нам важно ваше мнение. Примите участие в опросе и получите новую кепку Cat

26

ПРОЕКТОР САТ
Фонд Cat Foundation стремится повысить качество жизни, а Cat Magazine ищет лучшее селфи

ВЫХОДНЫЕ ДАННЫЕ:

Это всего лишь белый взгляд на содержание выпуска; внутри вы найдете намного больше новостей и обзоров. Если у вас есть идеи для следующего выпуска, свяжитесь с нашим издателем по адресу: 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. Все права защищены. © 2015 Caterpillar.

ИЗДАТЕЛЬ: Грегори Марку, Caterpillar S.A.R.L.
ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР: Джамия Шардоне, Caterpillar S.A.R.L.
КООРДИНАЦИЯ С ДИЛЕРАМИ: Аннелос де Жон
СОБСТВЕННЫЙ КОРРЕСПОНДЕНТ: Тревор Бейкер
АРТ-ДИРЕКТОР: Том Финнам, Маартье Хоппенброверс
КОНЦЕПЦИЯ И РЕАЛИЗАЦИЯ: Centigrade для Caterpillar S.A.R.L.
www.centigrade.com
ОТВЕТСТВЕННЫЙ ЗА ВЫПУСК В СНГ: Анастасия Уханова

СОТРУДНИЧЕСТВО ВЕДЁТ К УСПЕХУ

Запущенный на европейский рынок новый Cat® 914K сменяет своего предшественника 914G и позволяет дилерам предложить клиентам надёжный и компактный колёсный погрузчик, который можно использовать для различных задач. Хотя сельское хозяйство и не является традиционной сферой применения для компактных колёсных погрузчиков, в компании 4 Epis находят, что два их новых 914K показывают себя более чем достойно.

Жан-Франсуа Л'Омм,
менеджер по продажам



Давид Л'Омм,
менеджер по постпродажному
обслуживанию



Жильбер Л'Омм,
директор





КРАТКИЕ ДАННЫЕ О КОМПАНИИ 4 EPIS

- 4 Eris обеспечивает кормами для скота около 1000 клиентов в Бельгии, Германии и Франции
- Компания предлагает 25 различных рецептов, которые могут дополнительно модифицироваться
- Корм — это специально составленная в соответствии с требованиями клиента смесь из таких ингредиентов, как свекловичный жом, озимый ячмень, лён, кукуруза, люцерна, патока и минеральная смесь
- Отличные характеристики кормов обеспечивают компании конкурентоспособность и рост
- Около 600 тонн производится еженедельно, что составляет свыше 30 000 тонн в год

Компания 4 Eris, расположенная в Амбрезине (Бельгия), обеспечивает кормами для скота многочисленных клиентов в Европе. После трёх лет эксплуатации двух телескопических погрузчиков конкурирующего бренда начали возникать проблемы. В итоге 4 Eris решила инвестировать в более выносливую технику, такую как Cat® 914K, приняв окончательное решение после поездки в Демонстрационно-учебный центр в Лестере (Великобритания).

«Когда я впервые встретился с нашим клиентом Квентином Уотерсом, руководителем производства 4 Eris, и провел для него презентацию, он еще не думал о покупке Cat, — рассказывает Жан-Франсуа Л'Омм, который работает в бельгийской

семейной компании-субдилере ASSC L'Homme вместе с братом Давидом Л'Оммом. — Но мы не сдавались и вместе с Bergerat Monnoyeur Belgium и Caterpillar пригласили Квентина в Демонстрационный центр в Великобритании».

По словам Жана-Франсуа, возможность получить в Демонстрационном центре опыт из первых рук определила решение Квентина. «Одной из причин совершить поездку стало то, что модели 914K тогда ещё не было на Европейском континенте. Я на 90% уверен, что опыт, полученный в Демонстрационном центре, стал для 4 Eris решающим фактором в выборе двух Cat 914K, а не машин конкурентов», — рассказывает он.



ДОКАЗАТЕЛЬСТВА ПРЕВОСХОДСТВА

Именно для этого и существует Демонстрационный центр, позволяя клиентам лично познакомиться с машинами, получить практический опыт, возможность увидеть машины в действии и самостоятельно поуправлять ими.

Одной из причин, по которым 4 Eris рассматривала машины конкурентов, было то, что у 914К меньше мощность. «Когда Жан-Франсуа демонстрировал нам 914К, мы не думали, что машина окажется достаточно мощной для нас. Но тесты в Лестере показали, что техника Cat не просто также хороша: она определён­но лучше», — объясняет Квентин.

Визит показал, как прекрасно 914К отвечает потребностям 4 Eris и насколько превосходит конкурентов. По массе, гидравлической мощности и грузоподъёмности машины близки. Большая высота выгрузки позволяет операторам маневрировать в узких проходах. Меньший по массе и габаритам двигатель обеспечивает высокую мощность и потребляет

меньше топлива. И, что немаловажно, гидравлика и трансмиссия позволяют оператору на ходу легко корректировать работу машины. «914К идеален, так как не слишком велик, и по вместимости как раз такой, как мы искали», — добавляет Квентин.

Другим важным аспектом в приобретении двух 914К стала работа с Cat Finance. «Мы узнали, что 4 Eris обычно покупает технику за наличные. Но в данном случае Cat Finance предложили исключительно низкую ставку. Мы также предоставили гарантию на четыре года или на 8 000 часов наработки. Я был очень этим доволен. Это была прекрасная возможность для наших клиентов, тем более что конкуренты не дают такой полной гарантии», — с гордостью говорит Жан-Франсуа.

ПАРТНЁРСТВО — КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР

«Мой визит в Лестер увенчался успехом, — говорит Квентин с улыбкой. — Нас встретили с профессионализмом и большим гостеприимством. Менеджер

по продуктам не пожалел времени на объяснение, как правильно эксплуатировать 914К, а сотрудники VM Belgium и ASSC L'Homme переводили с английского, так что я все хорошо понимал. Это удивительное место».

«Там всё впечатляет. Мы работаем с различными импортёрами и всегда строим отношения очень профессионально. Но когда вы посещаете Демонстрационный центр в Лестере, ваше сердце бьётся чаще, и вы действительно чувствуете себя частью чего-то большего. Это важно, ведь клиенты отдадут большие деньги», — говорит Жан-Франсуа.

«Жан-Франсуа также рассказал, что весь процесс продажи занял четыре-пять недель, а решение о покупке машин Cat было принято всего через 48 часов после посещения Лестера.

«Мы рассчитываем эксплуатировать машины в течение шести или семи лет, что составит примерно от 12 000 до 14 000 часов. Если всё будет работать, то мы продолжим покупать оборудование Cat», — говорит он.» ■



«Мы рассчитываем эксплуатировать машины в течение шести или семи лет, что составит примерно от 12 000 до 14 000 часов.»

Квентин Уотерс, менеджер по производству компании 4 Eris

CAT MAGAZINE

ОПРОС ЧИТАТЕЛЕЙ: НАМ ВАЖНО ВАШЕ МНЕНИЕ

Так же как мы работаем над совершенствованием техники Cat, мы стремимся улучшать журнал Cat Magazine, чтобы он всегда был для вас полезным инструментом. Мы просим вас ответить на несколько вопросов, которые помогут нам точнее определять редакционную политику. Это займёт всего пять минут, а **первые 20 респондентов получают новую кепку Cat.**

ВЫБЕРИТЕ СПОСОБ АНКЕТИРОВАНИЯ:

Вы можете заполнить онлайн-анкету на сайте или распечатать её и выслать обычной почтой по адресу: 115035, Москва, Садовническая ул., 82, стр. 2, офис Caterpillar Eurasia. Вся информация конфиденциальна.

ВАШИ ДАННЫЕ

1. РАССКАЖИТЕ НЕМНОГО О СЕБЕ

НАЗВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ: _____

ИМЯ, ФАМИЛИЯ: _____

СТРАНА: _____

EMAIL: _____

2. ЧТО НАИБОЛЕЕ СООТВЕТСТВУЕТ РОДУ ВАШЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ?

Оператор (машинист) собственной машины (в малых предприятиях)

Оператор (машинист) по найму

Технический специалист

Управляющий парком машин

Разработчик комплексных решений / Проектировщик

Управляющий директор / Ответственный за закупки

Если вы не являетесь сотрудником предприятия (заказчика Caterpillar), пожалуйста, отметьте пункт «Ни одно из вышеперечисленного» и переходите к вопросу 5.

Ни одно из вышеперечисленного. Я занимаюсь (пожалуйста, уточните):

3. ЭКСПЛУАТИРУЕТ ЛИ ВАША ОРГАНИЗАЦИЯ ТЕХНИКУ CAT?

Да, техника Cat занимает более 50% парка машин

Да, техника Cat занимает менее 50% парка машин

Нет

4. ЧТО НАИБОЛЕЕ ТОЧНО ОПИСЫВАЕТ СФЕРУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ?

Малое строительство

Тяжёлая техника / Земляные работы или дорожное строительство

Карьеры и производство стройматериалов

Промышленная переработка мусора

Укладка дорожных покрытий

Горные разработки

Аренда техники

Топливо-энергетический сектор (электроэнергия, нефть и газ и т. д.)

Иное (пожалуйста, уточните)

ЦЕННОСТЬ ПУБЛИКАЦИЙ

5. ПРИМЕНЯЕТЕ ЛИ ВЫ ТО, ЧТО УЗНАЛИ ИЗ ЖУРНАЛА CAT MAGAZINE О НОВЫХ МАШИНАХ, ДВИГАТЕЛЯХ, УСЛУГАХ ИЛИ ТЕХНОЛОГИЯХ CAT И ДЕЛИТЕСЬ ЛИ ВЫ ЭТИМ СО СВОИМ ДИЛЕРОМ CAT?

Да

Нет

6A. СКОЛЬКО ЧЕЛОВЕК В ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЧИТАЮТ CAT MAGAZINE?

Только я

Я и ещё один человек

3–4 человека

5 и более

6B. КТО ЕЩЕ ЧИТАЕТ ВАШ ЭКЗЕМПЛЯР ЖУРНАЛА? (ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ОТВЕТОВ)

Оператор собственной машины

Оператор по найму

Технический специалист

Управляющий машинным парком

Разработчик комплексных решений / Проектировщик

Управляющий директор / Ответственный за закупки

Иное (пожалуйста, уточните)

7. УДОВЛЕТВОРЯЕТ ЛИ ВАС ПЕРИОДИЧНОСТЬ ЖУРНАЛА?

Да, 3 выпуска в год вполне достаточно

Нет, лучше, чтобы Cat Magazine выходил ____ раз в год

8. КОГДА ВЫ ЧИТАЕТЕ СТАТЬЮ В CAT MAGAZINE, ОБЫЧНО ВЫ ВПЕРВЫЕ УЗНАЕТЕ ИЗ НЕЕ ОБ ОПИСАННОЙ ТЕМЕ (О НОВЫХ ПРОДУКТАХ, ТЕХНОЛОГИЯХ, ПРОЕКТАХ НАШИХ ЗАКАЗЧИКОВ И Т. Д.)?
- Да
- Нет, как правило, я уже обсуждал эту тему с моим дилером Cat
- Нет, как правило, я уже обсуждал эту тему с моими партнёрами по бизнесу
- Нет, как правило, я читаю об этом в интернете (cat.com, сайты дилеров, СМИ и др.)

9. КАК БЫ ВЫ ХОТЕЛИ ПОЛУЧАТЬ CAT MAGAZINE?
- В печатном виде
- Онлайн в формате PDF или электронной книги
- В печатном виде и онлайн

- 10A. ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ ОБ ОНЛАЙН-ИЗДАНИИ И (ИЛИ) МОБИЛЬНОМ ПРИЛОЖЕНИИ CAT MAGAZINE?
- Да, я знаю об онлайн-издании
- Да, я знаю о мобильном приложении Cat Magazine
- Да, я знаю об обоих
- Нет. (Пожалуйста, переходите к вопросу 11.)

- 10B. КАК ВЫ ОЦЕНИВАЕТЕ ОНЛАЙН-ВЕРСИЮ CAT MAGAZINE?
- Удобная вёрстка и навигация
- Ссылки и видео увеличивают ценность публикаций
- Текст трудно читается
- Иллюстрации трудно рассмотреть
- Ссылки и встроенное видео бесполезны
- Я не читаю онлайн-версию

СТАТЬИ И ТЕМЫ

11. ПОВЛИЯЛИ ЛИ ПРОЧИТАННЫЕ В ЖУРНАЛЕ ИСТОРИИ УСПЕХА И ДРУГИЕ СТАТЬИ НА ВАШЕ РЕШЕНИЕ О ПОКУПКЕ ИЛИ ПОВТОРНОЙ ПОКУПКЕ? (ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ОТВЕТОВ)
- Да, статьи оказали влияние на решение:
- о покупке новой техники, либо бывшей в употреблении техники; или о ее аренде
- о покупке решений по управлению парком машин (сервисных контрактов, системы Product Link и т. п.)
- о покупке оригинальных запасных частей Cat
- о покупке прогрессивных технологий для увеличения производительности (AccuGrade и т. п.)
- или
- Нет, статьи не оказали влияния на решение о покупке

12. КАКИЕ ТЕМЫ СТАТЕЙ CAT MAGAZINE ВАМ СЕЙЧАС НАИБОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫ? (ОТМЕТЬТЕ ГАЛОЧКОЙ)
- 1 = Неинтересно
- 2 = Нейтрально
- 3 = Интересно

Проекты и заказчики в вашей стране:

1 2 3

Проекты и заказчики за рубежом:

1 2 3

Проекты в отраслях, отличных от вашей:

1 2 3

Короткие публикации в рубрике «Прожектор Cat»:

1 2 3

Рекомендации по работе операторов или по обслуживанию:

1 2 3

Представление новых продуктов:

1 2 3

«Истории успеха» в обслуживании и эксплуатации:

1 2 3

Истории о Caterpillar, его дилерах и клиентах:

1 2 3

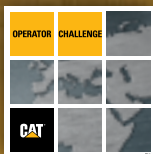
13. КАКИЕ ТЕМЫ ВЫ ХОТИТЕ ВИДЕТЬ В НОВЫХ ВЫПУСКАХ ЖУРНАЛА? (ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ОТВЕТОВ)
- Новые технологии
- Экологичность, устойчивое развитие
- Социальная ответственность
- Инициативы дилеров
- Корпоративные инициативы (например, строительство нового завода Caterpillar)
- За кулисами Caterpillar
- Иное (пожалуйста, уточните)

14. ЧИТАЕТЕ ЛИ ВЫ КОРПОРАТИВНЫЕ ИЗДАНИЯ ДРУГИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ? ЕСЛИ ДА, ПОЖАЛУЙСТА, УТОЧНИТЕ КАКИЕ.
- Volvo (Volvo Spirit)
- Komatsu (Komatsu Times)
- Hitachi (Ground Control)
- JCB (Terrain)
- Иное (пожалуйста, уточните)

Нет, я не читаю журналы других производителей строительной техники

15. КАК БЫ ВЫ МОГЛИ ОПИСАТЬ И ОЦЕНИТЬ CAT MAGAZINE В НЕСКОЛЬКИХ СЛОВАХ?
- _____
- _____
- _____

БЛАГОДАРИМ ЗА УЧАСТИЕ В ОПРОСЕ. ЕГО РЕЗУЛЬТАТЫ БУДУТ ОПУБЛИКОВАНЫ В CAT MAGAZINE 2/2015

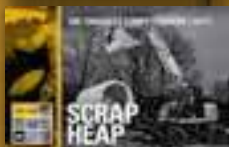


КОНКУРС ОПЕРАТОРОВ 2014

В этом году конкурс испытал нервы, выносливость, концентрацию и навыки всех участников. Каждый этап конкурса предвещал бескомпромиссное состязание оператора и «железа».



Экскаваторный гольф: В стеснённых условиях продемонстрируйте полный контроль над мини-экскаватором



Манипулирование грейфером: Используя колёсный экскаватор, отсортируйте старые шины на складе утиля



Бескомпромиссное траншеекопание: Используйте средний гусеничный экскаватор с системой Cat® Grade Control для корректировки глубины траншеи



Экскаватор-погрузчик на золотом прииске: Выполните различные упражнения на строительной площадке, такие как маневрирование с бревном по размеченной трассе



Лунный ландшафт: Используя колёсный и гусеничный мини-погрузчики, выполните задания на парковой или садовой территории



Телескопирование: Переместите грузы в пределах тесной, заставленной площадки



Погрузка и транспортировка: Управляя средним колёсным погрузчиком, загрузите самосвал щебнем и выполните несколько точных операций и манёвров

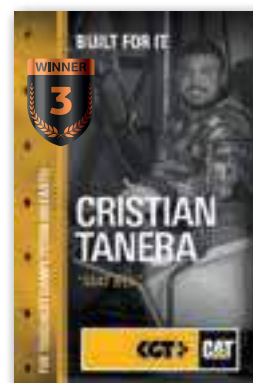
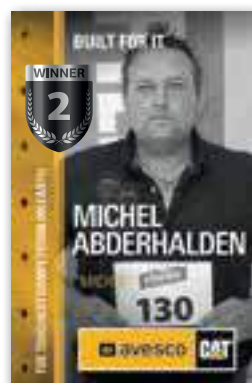


Энергичный самосвал: Со всеми предосторожностями проведите гружёный 25-тонный шарнирно-сочленённый самосвал по размеченной трассе



ЗДЕСЬ НЕТ МЕСТА ОШИБКЕ

Первый конкурс Caterpillar Operator Challenge прошёл в Малаге (Испания) в 1998 году при участии пяти дилеров. Сегодня это международное событие, в котором принимает участие не менее 70 операторов из более чем 30 дилерских центров.



В этом году Большой Финал чрезвычайно сложного и популярного соревнования вернулся в Демонстрационно-учебный центр Caterpillar в Лестере (Великобритания) и в карьер Бридон в Дербишире (Великобритания). Четырёхдневное мероприятие (с 22 по 25 сентября 2014 года) свело на соревнованиях 27 операторов из 12 стран, представляющих 13 дилеров, в четырёх упражнениях в каждой локации.

Восемь трудных задач были придуманы для испытания операторских навыков в технике безопасности, точности управления, внимательности и производительности. Началом испытаний стал трёхдневный конкурс с использованием техники Cat® от мини-экскаватора 302.7D

до шарнирно-сочленённого самосвала 725C, а также системы Cat Grade Control и других новых технологий.

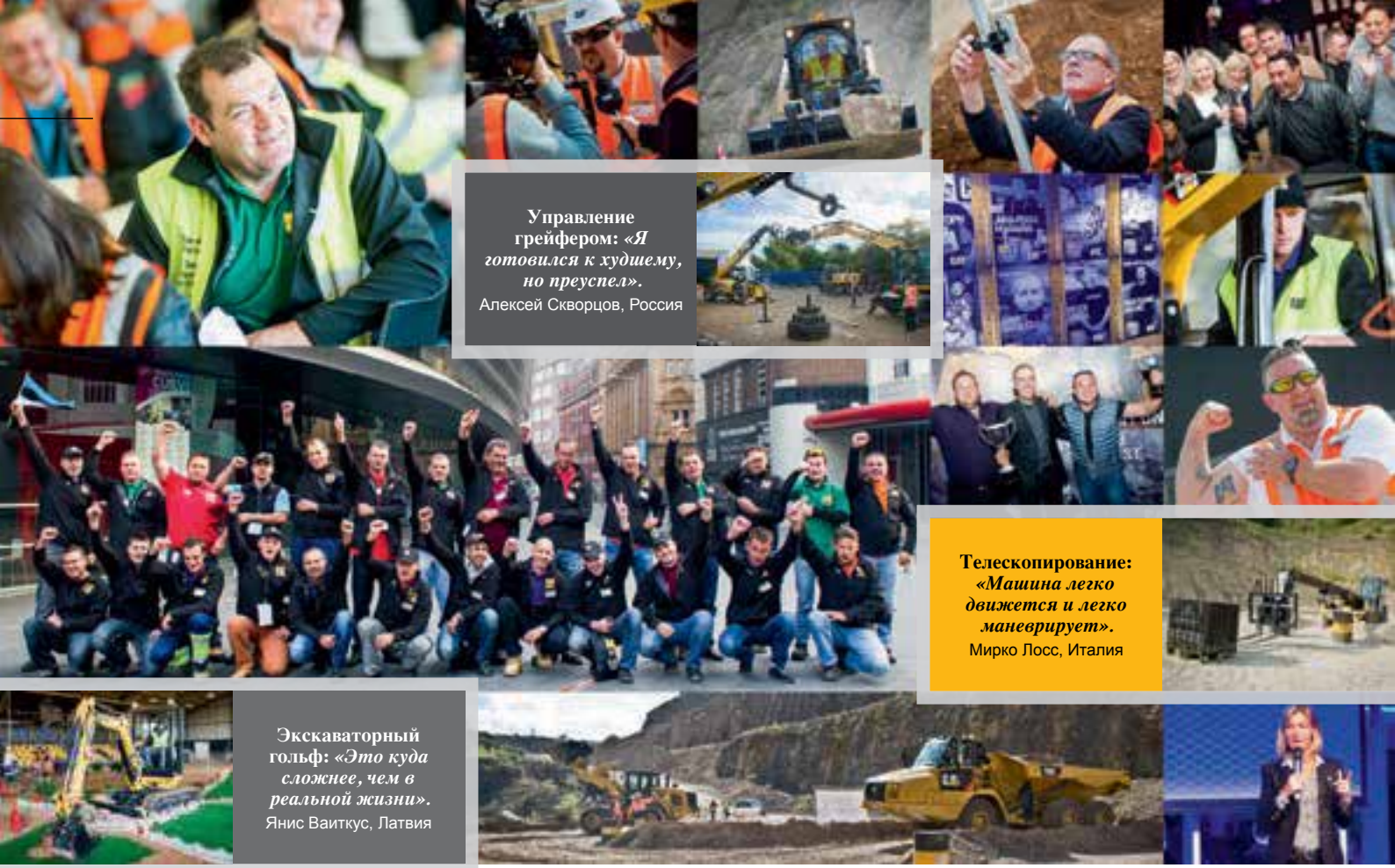
С понедельника по среду шёл конкурс, а четверг посвятили снятию стресса и поддержанию командного духа. Участники разделились на две группы, которые поочередно посетили завод с экскурсией, включая демонстрацию всех новейших моделей Cat. Сюрпризом стала возможность поуправлять бронированными транспортными средствами массой по 17,5 тонн, а также испытать острые ощущения в пейнтболе с участием настоящих танков.

Вечером того же дня после короткого отдыха участники присутствовали на ужине в честь победителей конкурса, где были определены три лучших оператора



Энергичный самосвал: «Я первый раз управлял шарнирно-сочленённым самосвалом и вполне доволен».
Марк Бредли, Великобритания





**Управление
грейфером: «Я
готовился к худшему,
но преуспел».**
Алексей Скворцов, Россия

**Телескопирование:
«Машина легко
движется и легко
маневрирует».**
Мирко Лосс, Италия



**Экскаваторный
гольф: «Это куда
сложнее, чем в
реальной жизни».**
Янис Ваиткус, Латвия



машин. Себастьян Беэр из Германии увёз домой первый приз — мини-экскаватор Cat 300.9D.

Поздравления также принимали Мишель Абдеральден из Швейцарии, завоевавший второе место, и третий призёр Кристиан Танера из Италии.

НЕМЕЦКИЙ ОПЕРАТОР ВЫИГРЫВАЕТ ГРАНД ФИНАЛ

Наши поздравления Себастьяну Беэру, победителю «самых жёстких соревнований на Земле» в 2014 году! Себастьян живёт в Кёльне и работает на машине Cat 329 в компании Winz GmbH, занимающейся сносом. Он побеждает в конкурсе уже второй раз; впервые он удостоился награды в 2008 году.

Выступая после победы, Себастьян сказал: «Конкуренция была ещё жёстче, чем в прошлый раз. Я не ожидал, что снова выиграю. Это удивительное чувство».

ЧЕТЫРЕ ДНЯ КОМАНДНОЙ РАБОТЫ

Более ста человек, включая представителей дилеров, журналистов, сотрудников Caterpillar из Франции, Швейцарии, Объединённых Арабских Эмиратов, Великобритании и США, а также экспертов из Finning UK, Pon Netherlands и Zeppelin Germany помогли провести незабываемое мероприятие. ■

Хотите смотреть видеозаписи основных моментов Конкурса операторов Caterpillar или предстоящих событий в Демонстрационно-учебном центре Caterpillar в Лестере? Заходите на нашу страницу в социальной сети Facebook: www.Facebook.com/LeicesterVTC



ЭЛЕКТРОСТАНЦИЯ CAT® ПОЗВОЛИЛА КОМПАНИИ «МАНТРАК ВОСТОК» ОБЕСПЕЧИТЬ ПОЛНУЮ ЭНЕРГЕТИЧЕСКУЮ НЕЗАВИСИМОСТЬ САМОЙ СОВРЕМЕННОЙ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ФАБРИКИ РОССИИ

Есть разные способы снижать себестоимость продуктов питания. Можно пойти по пути наименьшего сопротивления и искать самое дешевое сырье. Но это обязательно ухудшит качество продукции. Другим путем пошел холдинг «Ариант» — лидер Уральского федерального округа РФ по переработке мяса и производству мясных деликатесов. Инженеры компании «Мантрак Восток» оснастили новую «Фабрику мясной гастрономии» холдинга в Челябинске самым современным энергетическим оборудованием Cat®, обеспечив ее независимость от электрических и тепловых сетей. Секретом коммерческого успеха оказалась дешевая энергия.

1,5 рубля за киловатт — именно такой стоимости электроэнергии удалось добиться холдингу «Ариант» благодаря установке энергетического комплекса Cat® мощностью 5 МВт. Новая электростанция состоит из двух газопоршневых силовых установок Cat G3520 мощностью 2 МВт каждая, одной установки Cat G3512 мощностью 1 МВт, системы утилизации

тепла и интеллектуального блока управления всем энергокомплексом. Суммарный КПД по теплу и электричеству получился крайне высоким — на уровне 90 %.

Независимое электро- и теплоснабжение позволило резко снизить себестоимость продукции при сохранении высокого качества. Холдинг «Ариант» сумел создать самое современное производство в своей отрасли — и не только на Урале, но и по всей России. Кроме высокотехнологичных газогенераторов Cat, «Фабрика мясной гастрономии» оснащена австрийским мясоперерабатывающим оборудованием, «умной» холодильной системой, особым экологичным напольным покрытием в цехах. Управление новым энергетическим комплексом, как и всей фабрикой в целом, полностью компьютеризировано.

«Работа над проектом заняла почти два года. Учитывая его сложность, нам постоянно приходилось сталкиваться с различными трудностями — от выбора оборудования, отвечающего всем требованиям заказчика, до синхронизации с остальными производственными





системами завода. Нам даже пришлось разрабатывать индивидуальный дизайн блоков модулей. Но конечный результат получился выше всяких похвал», — говорит Владимир Ярославов, представитель отдела продаж силового оборудования ООО «Мантрак Восток».

Мощности электростанции с запасом хватает для нужд «Фабрики мясной гастрономии» — даже при ее работе на полную мощность. В зависимости от текущей загрузки производственных линий энергокомплекс способен подавать именно то количество электроэнергии, которое необходимо в данный момент.

Впрочем, электростанция вряд ли будет работать «на низких оборотах». Продукция холдинга «Ариант» пользуется на Урале большим спросом. Собственная торговая сеть в Челябинской и Свердловской областях насчитывает уже свыше 350 магазинов. Открытие новой «Фабрики мясной гастрономии» позволит холдингу не только усилить свои позиции на Урале и во всей остальной России, но и выйти на мировой рынок. Уровень

оснащенности производства и соответствие строгим международным требованиям качества позволяют выгодно экспортировать продовольственную продукцию.

Для успеха современного бизнеса важна бесперебойная работа всего производственного оборудования. В первую очередь это относится к энергетике. Поэтому холдинг «Ариант» решил, что его партнером должен быть «Мантрак Восток» — официальный дилер Cat® на Урале, в Поволжье и Республике Коми. «Мантрак Восток» обеспечивает, в частности, комплексное сервисное обслуживание всей техники Cat. Опыт, технические ресурсы и несколько складов оригинальных запчастей позволяют специалистам компании выполнять на объектах клиентов ремонтно-профилактические работы любой сложности, сводя к минимуму простои техники. Автопарк «Мантрак Восток» включает более 40 передвижных сервисных центров, в том числе ряд машин, оснащенных самым современным диагностическим оборудованием. ■

Узнайте больше на www.mantracpower.ru



CAT® – ЭТО БУДУЩЕЕ МИРОВОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ

ОСНОВЫВАЯСЬ НА РЕАЛЬНОМ ОПЫТЕ

Сотрудничество ОАО «Строймеханизация» (г. Красноярск) и ООО «Восточная Техника» началось в 2006 году. Тогда парк автотранспортных средств «Строймеханизации» — одной из самых крупных в регионе строительных компаний — насчитывал около 600 машин. Землеройная техника, автосамосвалы, бетономесители, трейлеры, сваебойные установки,

огромное количество подъемных механизмов: от простейших манипуляторов до башенных кранов — все это многообразие оборудования почти круглосуточно работало на стройках Красноярска.

Объем заказов рос, и «Строймеханизации» понадобился новый мощный гусеничный экскаватор. Прежде чем принять решение в пользу Cat® 330DL, первый

заместитель генерального директора Андрей Дмитриев внимательно изучил эту машину и отзывы о ее работе. Он рассматривал и альтернативы, не сомневаясь, что надежнее выбрать известный зарубежный бренд, пусть и более дорогой, чем российский аналог. Но какой именно? У компании был немалый опыт работы с техникой разных производителей. Например, давно использовались несколько тяжелых



японских бульдозеров. И все же в итоге выбор пал на компанию Caterpillar.

Знакомство с новым брендом началось с поездки в Малагу. Там на спецполигоне была представлена полная линейка оборудования Cat®. Вся техника выглядела и работала безупречно. Но Испания — не Сибирь. Возвращаясь в Красноярск, Дмитриев решил обсудить эти машины с теми, кто на них уже работал. Кстати, пройдет несколько лет, и он сам будет точно так же консультировать неопытных заказчиков.

Отзывы владельцев о работе Cat 330DL не оставляли сомнений: мощная гидравлика, исключительная надежность узлов и агрегатов. Машина

пользовалась отличной репутацией у строителей. Поставщик — компания «Восточная Техника» — тоже внушал доверие. Развитая сервисная поддержка, доступность запасных частей и расходных материалов — по всему было видно, что компания наращивает присутствие в регионе, тесня конкурентов. «Строймеханизации» требовался не просто поставщик машин, а партнер, способный обеспечить их надежную работу в круглосуточном режиме. Последующие восемь лет сотрудничества показали, что выбор был сделан правильно.

«Сегодня в парке нашей компании есть практически вся линейка землеройных машин Cat: бульдозеры, экскаваторы, погрузчики, — говорит Андрей Дмитриев. — Если не брать в расчет башенные краны и автомобили, количество которых у нас преобладает, то на первом месте окажется техника Cat. При этом наш парк очень разнообразный. Есть российские, корейские, японские и даже китайские машины. Чтобы проверить, как ведет себя та или иная модель в наших условиях, мы берем разное оборудование. Реальный опыт эксплуатации говорит о том, что лучше Cat техники нет. Да, она ощутимо дороже, однако при этом ее надежность и работоспособность вне конкуренции».

МАШИНА ДОЛЖНА БЫТЬ НАДЕЖНОЙ

Андрей Аркадьевич Дмитриев — редкий пример руководителя, который не просто принимает в кабинете решения о модернизации парка, но и сам досконально разбирается в строительной технике со всего мира. Он много раз бывал на заводах, где ее делают. Рассказывает о предприятиях в Польше, Корею, Китае... Признается, что самое сильное впечатление на него произвел инновационный завод в Японии, где собирают технику Cat. Удивительная чистота, порядок, дисциплина, массовое использование роботов. Основательный подход говорил о том внимании, которое производитель уделяет вопросам качества.

Встречаясь с коллегами из других компаний или увидев на объекте неизвестную машину, Андрей Дмитриев обязательно спросит, как она себя показала. Кроме того, у него есть правило — проверять машины в серьезном деле. Для этого у «Строймеханизации» есть все возможности, ведь условия для строительства в Красноярском крае легкими не назовешь. Мерзлота и скальный грунт стерли клыкки

не одному поколению экскаваторов. Высокая оценка технике Cat, которую он дает, основана на опыте приобретения однотипных машин разных производителей. Все эти машины эксплуатируются в равных условиях. Многочисленные погрузчики, бульдозеры, экскаваторы годами проверялись по способности выдерживать длительные нагрузки, переносить летнюю жару и зимний холод Сибири. Вывод однозначный: Cat надежнее. И он лучше справляется с поставленными задачами.

«Мы несколько раз приобретали машины примерно равного класса. Не буду называть конкретных производителей, но по истечении времени могу уверенно сказать, что техника тех марок, что мы брали одновременно с Cat, начинает выходить из строя заметно раньше, — замечает Дмитриев. — Сегодня у нас в авангарде новые D8R. Они первыми заходят на объект, а старые бульдозеры дорабатывают, если что-то остается. А если говорить о нашей технической политике, то она простая: пусть машин будет меньше, но они должны быть надежные и производительные. Пример — первый Cat 330DL, оборудованный гидромолотом, который приобрели семь лет назад. Он успешно работает под Норильском, на реконструкции Усть-Хантайской ГЭС — самой северной в мире гидростанции».

«Строймеханизация» стала первой строительной компанией Красноярска, у которой появился 80-тонный экскаватор Cat 374DL. Андрей Дмитриев называет его «палочкой-выручалочкой» своего предприятия. «374-й работает в горнодобывающем карьере, — рассказывает он. — Зимой свободно берет мерзлоту, которую даже не приходится предварительно рыхлить! Вся тяжелая техника Cat проверена на карьерах, морозы ее не пугают. D8R, 374DL и 950H у нас круглый год в работе; выдерживают любые нагрузки».

Еще один тип оборудования Cat, заслуживший самую высокую оценку Дмитриева, — это гидромолоты. «Почему мы после 130-го сразу взяли 140-й? Долбит как пулемет, по 16 часов в сутки. До этого работали с более тяжелыми моделями — тяжелее, чем 140-й. Но все равно никакого сравнения с Cat», — говорит он.

На вопрос о качестве сервисной поддержки «Восточной Техники» Дмитриев отвечает не задумываясь: «Отношение очень хорошее. Решают

любой вопрос без проблем, по первому звонку. Тем более что мы и находимся рядом друг с другом. Даже если все в порядке, все машины работают, они всегда приедут, подскажут, как лучше что-то сделать. Так что никаких претензий, сервис на высоте».

УНИВЕРСИАДА ПРИБАВИТ РАБОТЫ

Все крупные строительные компании Красноярска в этом году чувствуют недостаток больших заказов. Оборудование «Строймеханизации» загружено на 100 %, но только в одну смену. А чтобы техника давала полную отдачу, нужна работа в две, а то и в три смены.

«Спектр наших услуг очень широкий. Беремся и за простые заказы, и за самые сложные, — говорит Андрей Дмитриев. — Главное для компании — это объемы. Их, к сожалению, сегодня не хватает. Заказчики ждут выполнения работ в сжатые сроки с высоким качеством, и мы можем удовлетворить любые их запросы благодаря большому парку машин. Даже если где-то что-то сломается на «горящем» объекте, всегда перекроем другой машиной. Останемся во вторую или третью смену, но принцип такой: если пообещали, то выполним. Чего бы это ни стоило».

Новую надежду на появление крупных заказов строители связывают с проведением в Красноярске универсиады. В ноябре 2013 года

Международная федерация студенческого спорта (FISU) выбрала Красноярск столицей зимних международных студенческих игр 2019 года. Ожидается, что приедут 3 тысячи спортсменов из 55 стран. К началу соревнований в городе предстоит обновить действующие спортивные сооружения и возвести с нуля еще два крытых комплекса: ледовую арену «Тихие зори» для проведения шорт-трека и фигурного катания, а также ледовую арену для хоккеистов.

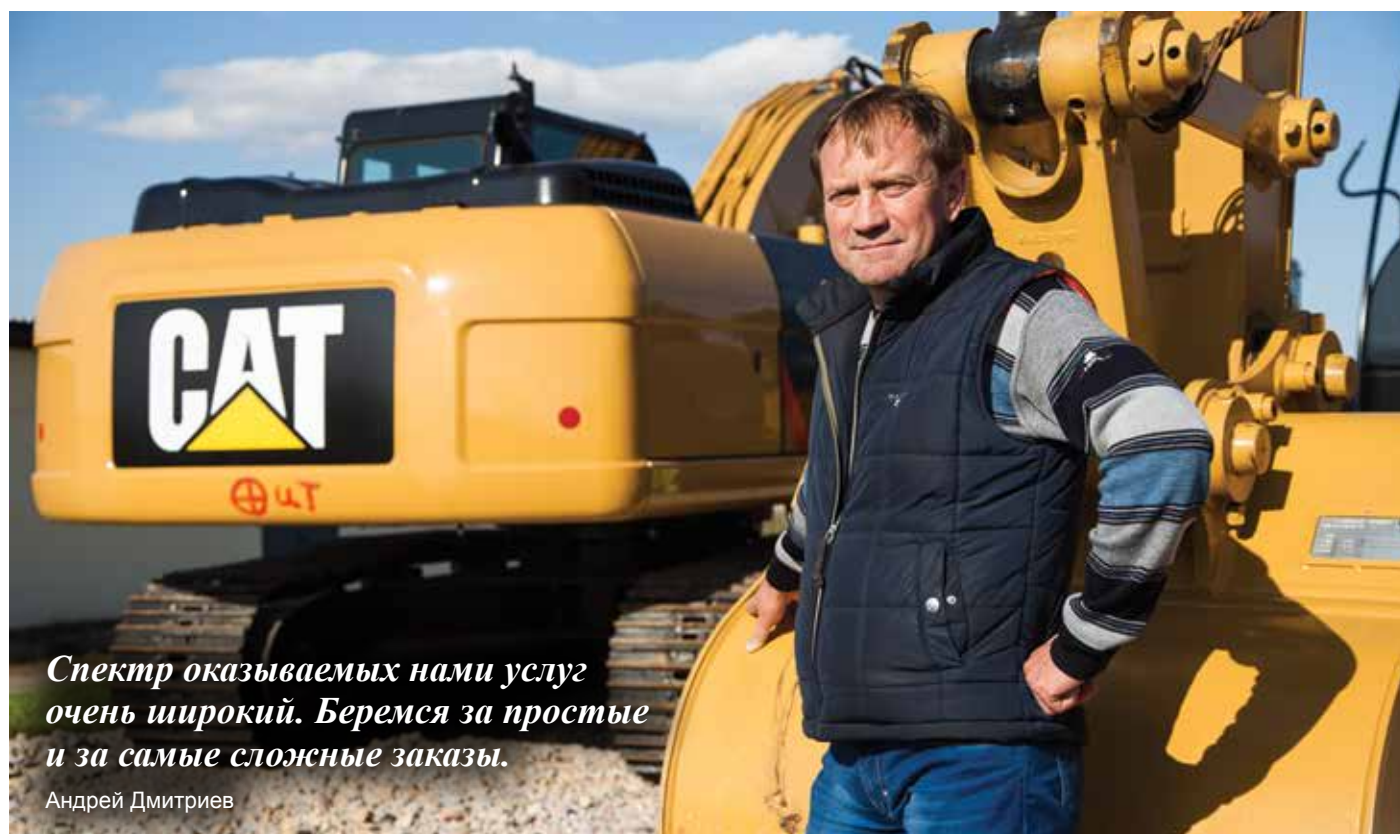
Все проектные работы завершатся весной 2015 года, затем начнется строительство. Сдать объекты в эксплуатацию региональные власти рассчитывают не позднее 2017 года. Кроме спортивных сооружений, потребуется обновить дорожную инфраструктуру, построить студенческую деревню, модернизировать аэропорт. Возможно, начнется и строительство четвертого моста через Енисей — он очень пригодится городу. Общий объем инвестиций в проект оценивается в 40–50 млрд рублей.

«Строймеханизация» готова к новым объемам работ. Несмотря на весь свой опыт, Андрей Дмитриев продолжает интересоваться всеми техническими новинками, которые могут улучшить производительность. Во время командировок он посещает и специализированные выставки, и заводы — каждый раз, когда

представляется такая возможность. «Знаю, что у меня в парке лучшее оборудование, — гордо говорит он, — но жизнь не стоит на одном месте. И мы не должны останавливаться. Мне интересно все новое, что появляется на рынке».

Свой опыт сотрудничества с дилером Cat® Дмитриев считает очень ценным. Он признается в своем ощущении, что «Восточная Техника» — это больше, чем просто деловой партнер, с которым ведется бизнес. «Может быть, это немного предвзято, — говорит он, — но я не вижу среди аналогичных городских предприятий кого-то лучше и мощнее, чем «Восточная Техника». За столько лет мы с ними стали как одна семья. С другими поставщиками такого нет. Причем все это сложилось само собой. Начинать как и со всеми — с покупки первой машины, ее получения, запуска в работу. А сегодня я не только знаю половину компании по именам, но через нее познакомился со всеми соседями, кто приобретает эти машины. Наверное, это правильная политика со стороны «Восточной Техники» — через совместные мероприятия сближать пользователей техники Cat, расширять круг знакомств. Желаю компании дальнейшего процветания, люблю их всех — это правда. А сами машины Cat, я уже неоднократно говорил, — это завтрашний день мировой строительной техники». ■

Узнайте больше на www.vost-tech.ru



Спектр оказываемых нами услуг очень широкий. Беремся за простые и за самые сложные заказы.

Андрей Дмитриев



«ЦЕППЕЛИН ВАЙСРУСЛАНД» НА ВЫСТАВКЕ ENERGY EXPO — 2014

*Новая портативная дизельная электростанция Olympian GEP 16SP6
была показана на 19-й Международной выставке Energy Expo — 2014.*

С 14 по 17 октября в Минске прошел 19-й Белорусский энергетический и экологический форум, организованный Министерством энергетики Республики Беларусь. Этот форум традиционно собирает множество участников со всей Европы для обмена опытом в сферах энергетики, энергосбережения, автоматизации, электроники и защиты окружающей среды.

В рамках форума состоялась выставка Energy Expo («Энергетика. Экология. Энергосбережение. Электро»), на которой с 1995 года ежегодно демонстрируется профессиональное энергетическое оборудование. В 2014 году свою продукцию привезли в Минск 360 компаний из 18 стран.

На миллионах ответственных объектов во всем мире используются источники гарантированного резервного электроснабжения, подающие стандартное напряжение 220 В во внутреннюю сеть здания или сооружения при аварийном отключении внешней сети. К таким объектам относятся, в частности, электростанции, больницы, дата-центры, банки, промышленные предприятия и госучреждения, транспортные узлы и телевещательные центры. Как правило, в системах резервного электроснабжения используются специализированные дизельные генераторы — маленькие автономные электростанции.

Компания «Цеппелин Вайсрусланд» привезла на выставку Energy Expo — 2014 один из таких генераторов — новую портативную модель Olympian GEP 16SP6 производства Caterpillar. От надежности систем гарантированного резервного

электроснабжения зависит многое: от бесперебойности бизнес-процессов до жизни людей — в зависимости от назначения объектов, на которых установлены эти системы. Поэтому инженеры всего мира предпочитают оснащать наиболее ответственные объекты самой надежной техникой ведущих мировых производителей с безупречной репутацией — в частности, генераторами Cat®.

Основанная в 1925 году компания Caterpillar — лидер на мировом рынке электрогенераторного оборудования. Все предлагаемые типы и модели генераторов, включая модельный ряд Olympian, отличаются высокой надежностью, экономической эффективностью и предоставляют возможность дальнейшего наращивания генерирующих мощностей.

Компания ИООО «Цеппелин Вайсрусланд» является дилером компании Caterpillar в Белоруссии и частью немецкого концерна Zeppelin GmbH — самого крупного дилера Caterpillar в Европе. В России этот концерн представляет ООО «Цеппелин Русланд».

Представители «Цеппелин» познакомили посетителей Energy Expo — 2014 с самой последней информацией об электросиловых установках Cat разных линий, рассказали о новых моделях технической поддержки своей продукции и ответили на вопросы специалистов по части эксплуатации техники и сервисного обслуживания. ■

Узнайте больше на www.zeppelin.com.by

ТЕХНИКА CAT® БОРЕТСЯ С ПОСЛЕДСТВИЯМИ СНЕЖНОГО ЦИКЛОНА



Уже не в первый раз новогодние праздники в Сахалинской области ознаменовались сильными метелями. Однако циклон, обрушившийся на юг острова в этом году, удивил даже ко всему привыкших сахалинцев. Всего за пару дней выпала месячная норма осадков; согласно метеорологам, к середине января в Южно-Сахалинске снега лежало уже на 71 % больше нормы. По данным департамента городского хозяйства, на улицах Южно-Сахалинска, планировочных районов и сел работало около 300 единиц тяжелой техники. За одни сутки на снежные полигоны было вывезено более 40 тысяч кубометров снега, что составляет около трех тысяч самосвалов.

Очень часто на улицах островной столицы можно увидеть технику Cat®, поставленную компанией «Сахалин Машинери», официальным дилером компании Caterpillar. Машины работали в Городском парке культуры

и отдыха, на площади возле Областного драматического театра им. А. П. Чехова, на территориях различных организаций и государственных учреждений.

На площади перед Домом правительства Сахалинской области расчисткой занимаются мини-погрузчики Cat 262C и 287C и фронтальный погрузчик 924K. Мини-погрузчики были приобретены Управлением зданиями правительства Сахалинской области два года назад, и все это время успешно работают на обслуживании территории главной площади Южно-Сахалинска. Погрузчик 924K был приобретен летом 2014 года, так что расчистка снега после январских метелей — его боевое крещение. К приобретенной в рамках государственной закупки технике были предъявлены высочайшие требования. Все технические характеристики тщательно проверялись заказчиком, были проведены множественные

консультации между главным механиком Управления зданиями и представителем отдела продаж «Сахалин Машинери». В комплектацию погрузчика 262C помимо ковша входят: шнекоротор, щетка и вилы для выполнения целого комплекса работ.

После январской метели машины были брошены в работу сразу, как только позволила видимость. Так как на площади всегда находится большое количество людей, работы по расчистке и уборке снега проводятся в темное время суток. Нам удалось запечатлеть работу погрузчиков 924K и 287C. Смотреть на работу техники Cat — одно удовольствие: маневренность, скорость и точность погрузки действительно впечатляют, а операторы погрузчиков особо отмечают удобство и интуитивность управления машинами. ■

Узнайте больше
на www.sakhalinmachinery.ru



НОВЫЙ СТАТУС КОМПАНИИ «БОРУСАН МАКИНА КАЗАХСТАН»

В 2014 году компания «Борусан Макина Казахстан» стала первым дилером Cat® в СНГ, который получил официальный статус Condition Monitoring Approved Dealer, вследствие чего начала применять в работе программу EMSolutions. На данный момент эту программу успешно применяют свыше 600 клиентов компании «Борусан Макина Казахстан», которые подразделяются на 5 уровней.



EMSolutions — это линейка технологических услуг, направленных на предоставление решений по управлению оборудованием для строительных компаний по всему миру.

СХЕМА EMSOLUTIONS

Схема EMSolutions была разработана компанией Caterpillar для создания глобальной согласованности в предложениях управления оборудованием для клиентов.

ЭТА СХЕМА ОБЕСПЕЧИВАЕТ:

1. Глобальную согласованность — стандартную схему предоставляемых дилером решений.
2. Подъемную силу бренда — систематически выстроенные предложения для клиентов.

3. Коммерциализацию — брендовые решения создают эксклюзивные коммерческие предложения.

ЦЕЛИ ПРОГРАММЫ, ИЛИ «КУЛЬТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ»

Переход от культуры «тушения пожаров» к культуре запланированного процесса, выполняющего профилактические работы во избежание поломок, происходил постепенно. Это была непростая перемена. Поэтому дилерам необходимо все еще иметь технических «пожарных», одновременно создавая и расширяя команду, направленную на обеспечение клиентов решениями профилактического управления оборудованием. Именно это и является целью EMSolutions.

ГИБКИЕ РЕШЕНИЯ С ГЛОБАЛЬНЫМ ОХВАТОМ

Схема основана на комплексе многоуровневых предложений услуг, концентрирующихся на различных областях управления жизненным циклом оборудования. Это создающая добавленную стоимость программа, варьирующаяся от базового доступа к компьютерным данным до сложных профилактических услуг по управлению оборудованием. Каждый уровень является накопительным, т. е. включает все услуги предыдущего уровня. ■

Узнайте больше на www.borusanmakina.kz

CAT CONNECT



ЧТО ДИЛЕРЫ И КЛИЕНТЫ ГОВОРЯТ О EMSOLUTIONS?

Дилеры по всему миру уже успешно предоставляют EMSolutions своим клиентам. Мы собрали здесь их основные наблюдения, а также наблюдения их клиентов, чтобы проиллюстрировать, как и почему необходимо внедрить EMSolutions в ваш дилерский центр.

Мы используем программу S•O•S Services Manager уже два года. За это время мы увидели ее значительные преимущества. В первую очередь, очень важна коммуникация. Наша коммуникация с клиентом стала очень быстрой. Она также предоставляет нам наилучший источник контактной информации клиента, и поэтому, в случае состояния «Требуется принятие мер», мы можем очень быстро связаться с нужным контактным лицом. Эта программа также помогла нам повысить наши ключевые показатели эффективности.

Гамзи Имал, аналитик S•O•S Borusan Makina, Турция

С помощью образца масла мы обнаружили, что в коробке передач машины 950 содержится загрязненное масло, и поэтому обсудили с компанией Borusan рекомендуемые к принятию меры. Когда мы сняли систему коробки передач, чтобы лучше разобраться в проблеме, мы увидели, что только одно из зубчатых колес изношено и повреждено, чем было вызвано наличие частиц в масле. Мы сменили несколько зубчатых колес и два вкладыша подшипников и таким образом избежали дорогостоящего ремонта в будущем.

Киванч Баш, технический руководитель Bogazici Beton San, Турция



НЕВОЗМОЖНОЕ ВОЗМОЖНО С «МАНТРАК ВОСТОК!»

Провести полный капитальный ремонт погрузчика Cat® и привести в состояние новой машины — это возможно в условиях дилерского центра ООО «Мантрак Восток». Команда «Мантрак Восток» из Екатеринбурга поставила перед собой такую задачу и достигла успеха в результатах.



CAT® CERTIFIED REBUILD 2014

ОАО «Первоуральский новотрубный завод» имеет в своем парке технику Cat®. Условия работы данной техники относятся к особо тяжелым, принимая во внимание воздействие высоких температур, абразивных и агрессивных сред, что приводит к ускоренному износу всех компонентов машины и предъявляет повышенные требования к проведению ТО и ремонтов. Именно по этой причине компания ОАО «ПНТЗ» обратилась к проверенному подрядчику по ремонту техники Cat — «Мантрак Восток». Ремонт Cat 973D был запущен по специальной программе **CAT certified rebuild**. После того как машину разобрали, произвели полную инспекцию и составили список необходимых для ремонта запасных частей, команда приступила к поэтапной сборке машины. В завершение работ машину оснастили системой **Product Link™** для возможности удаленного контроля состояния техники. Все работы были закончены в установленный срок, чему поспособствовал заранее составленный план работ и что сократило расходы



заказчика, связанные с простоем техники. Итог капитального ремонта по программе **CAT certified rebuild** — отсутствие простоев цеха по причине неисправной техники, высокая производительность машин и хорошие отзывы операторов. В настоящее время Cat 973D продолжает эффективно работать. Успешное завершение данного ремонта укрепило заказчика во мнении: шлакоуборочная техника Cat является наиболее подходящей и надежной для работы в условиях металлургического



производства. Заказчик может положиться на профессионализм дилера и качество выполнения работ любой сложности, проводимых им. Совокупность всех этих факторов привела к принятию заказчиком решения о приобретении еще одной единицы техники Cat 973D, которая была поставлена и введена в эксплуатацию в октябре 2014 года. ■

Узнайте больше
на www.mantracvostok.ru

5 ЗВЕЗД ДЛЯ «ЦЕППЕЛИН АРМЕНИЯ»

С момента открытия центра восстановления запасных частей (CRC) в г. Абовян в 2012 г. «Цеппелин Армения» и Caterpillar уделяют максимум внимания центру, состоянию мастерской, рабочему процессу, соответствующей документации и строгому контролю загрязнений.

В 2012 году «Цеппелин Армения» объявила об открытии своего собственного центра восстановления запчастей, которому в итоге был выдан сертификат Caterpillar 4 звезды по контролю загрязнения эксплуатационных жидкостей и элементов узлов.

Спустя 2 года более 100 компонентов были полностью восстановлены и, готовые для нового жизненного цикла, возвращены клиентам с предоставлением полной гарантии. Стремясь к совершенству, сотрудники «Цеппелин Армения» не остановились на достигнутом и продолжили оптимизировать и улучшать условия работы центра восстановления запчастей. В течение последних двух с половиной лет центр был оснащен усовершенствованным оборудованием для измерения, промывки и тестирования компонентов



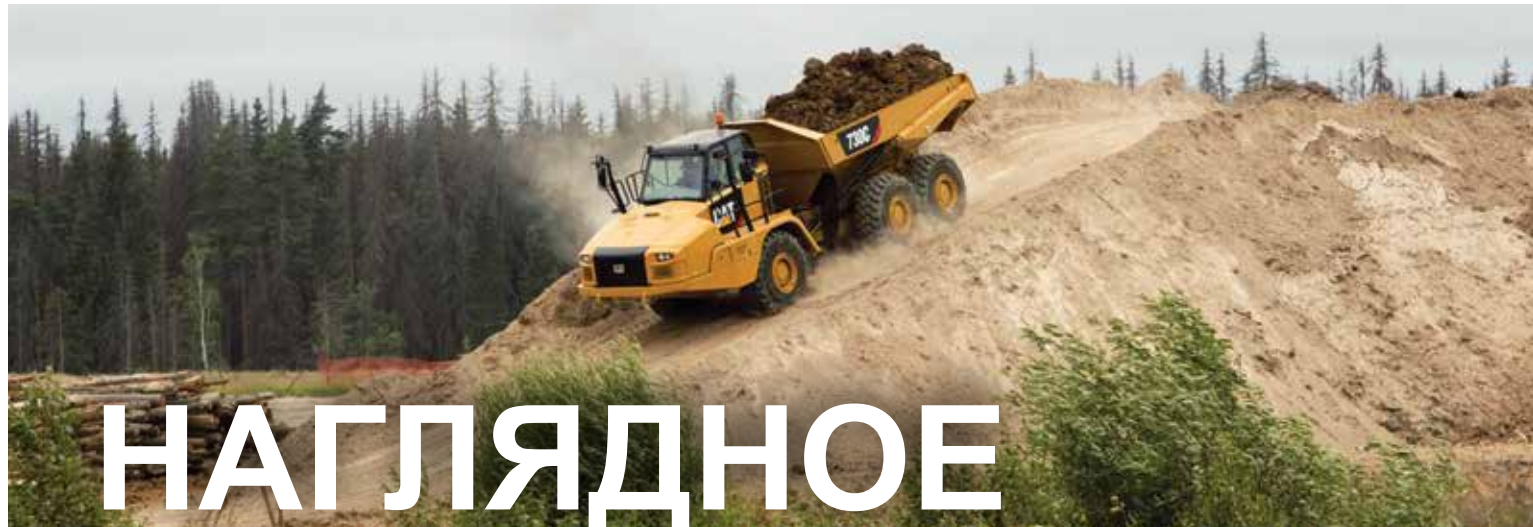
и масел, также была внедрена более эффективная система управления документооборотом.

В ноябре 2014 года представители Caterpillar посетили «Цеппелин Армения» и провели повторный аудит центра восстановления запасных частей по обязательным 157 пунктам, чтобы оценить достижения за последние два года. В результате «Цеппелин Армения» был выдан сертификат 5 звезд,

который является самой высокой оценкой Caterpillar.

На этой же неделе Caterpillar также присвоил «Цеппелин Армения» статус Condition Monitoring Approved Dealer, что позволяет предлагать клиентам и партнерам больше новых решений и высочайший уровень управления парком машин. ■

Узнайте больше на www.zeppelin.am



НАГЛЯДНОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО

В июле 2014 г. ООО «Цепелин Русланд» организовало на базе потенциального заказчика, компании ООО «ДСК», тест-драйв машин марки Caterpillar с целью продемонстрировать их конкурентные преимущества. На строительную площадку клиента были доставлены две единицы техники Cat®: самосвал с шарнирно-сочлененной рамой 730C и грунтовый каток SC56B с технологией MDP (Machine Drive Power — инновационная технология измерения степени уплотнения, предлагаемая только компанией Caterpillar).



ООО «ДСК» имеет большой опыт использования дорожно-строительной техники и обладает большим парком самосвалов с шарнирно-сочлененной рамой и грунтовых катков других производителей.

После вводного инструктажа специалистами «Цепелин Русланд» по использованию и управлению техникой Cat® операторам компании «ДСК» была дана возможность опробовать инновационные машины в деле.

Сначала полный рабочий цикл проделал самосвал Cat 730C. Машина была загружена под завязку глинистой породой, после чего проехала по пересеченной местности и, забравшись на крутую горку, выполнила разгрузку материала в заданном месте.

Операторы ООО «ДСК» были сильно удивлены, узнав, что **компрессионный тормоз двигателя C13 ACERT™** позволяет проделать весь цикл работы без использования рабочих тормозов. Суть его заключается в том, что на крутых уклонах машина снижает использование рабочих тормозов до минимума, что продлевает срок их службы. Также поддерживаются четыре режима работы с тремя уровнями замедления. Таким образом, операторы могут выбирать необходимый уровень замедления для сопротивления уклону.

Операторы оценили повышенную комфортность машины, плавность ее хода по ухабам. По их же мнению, просторная кабина с ROPS (системой защиты оператора при падении или перевороте машины) дает широкий обзор и очень удобна.

Далее последовали испытания уплотнителей грунта. Сначала каток Cat SC56B с технологией MDP сделал пробную укатку грунта. Система MDP осуществляет измерения на глубине, максимально близкой к толщине слоя отсыпки, даже в условиях вязких грунтов позволяя получать более стабильные результаты по сравнению с системами на основе

акселерометров. Благодаря этому можно быть уверенным, что уплотняемый грунт выдержит предполагаемую нагрузку.

После этого в ООО «ДСК» решили провести соревнование между машинами Cat SC56B и близким по техническим характеристикам катком другого производителя. Каждая из машин сделала по 6 проходов. Затем был вызван лаборант, который при помощи специального прибора сделал проверку.

Результаты сильно впечатлили заказчика: степень уплотнения, произведенного катком Cat SC56B, превышала плотность трамбовки, сделанной конкурентной моделью, оснащенной кулачковым бандажом и большей по массе.

Показания коэффициента уплотнения: Cat SC56B — 0,98; каток другого производителя — 0,92.

Специалисты ООО «Цепелин Русланд» наглядно показали, что каток с применением новейших технологий Cat способен трамбовать лучше машин конкурентов, в результате чего заказчиком было принято решение о приобретении инновационных уплотнителей грунта с технологией MDP от компании Caterpillar. ■

Узнайте больше на www.zepelin.ru





«ВАГНЕР АЗИЯ»: ПРЕМИЯ ЗА КОРПОРАТИВНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ 2014 (АСЕ)

Мы рады сообщить, что дилер Cat® — Wagner Asia LLC вошел в тройку компаний, которые получили престижную награду государственного секретаря за корпоративную ответственность (2014 г.) AWARD FOR CORPORATE EXCELLENCE (ACE).

Данная награда с 1999 года вручается лучшим американским компаниям по всему миру, которые являются лидерами социально ответственной деятельности и способствуют общему росту и устойчивому развитию местной экономики.

Межведомственная комиссия под председательством Государственного департамента выбрала 9 компаний из 39 кандидатур, представленных послами США. Среди этих 9 финалистов были Chevron, Coca-Cola, General Electric, ContourGlobal, EcoPlanet Vamboo и другие компании, известные

своей социально ответственной деятельностью. Более подробную информацию о финалистах можно найти на сайте: <http://www.state.gov/e/eb/ace/>

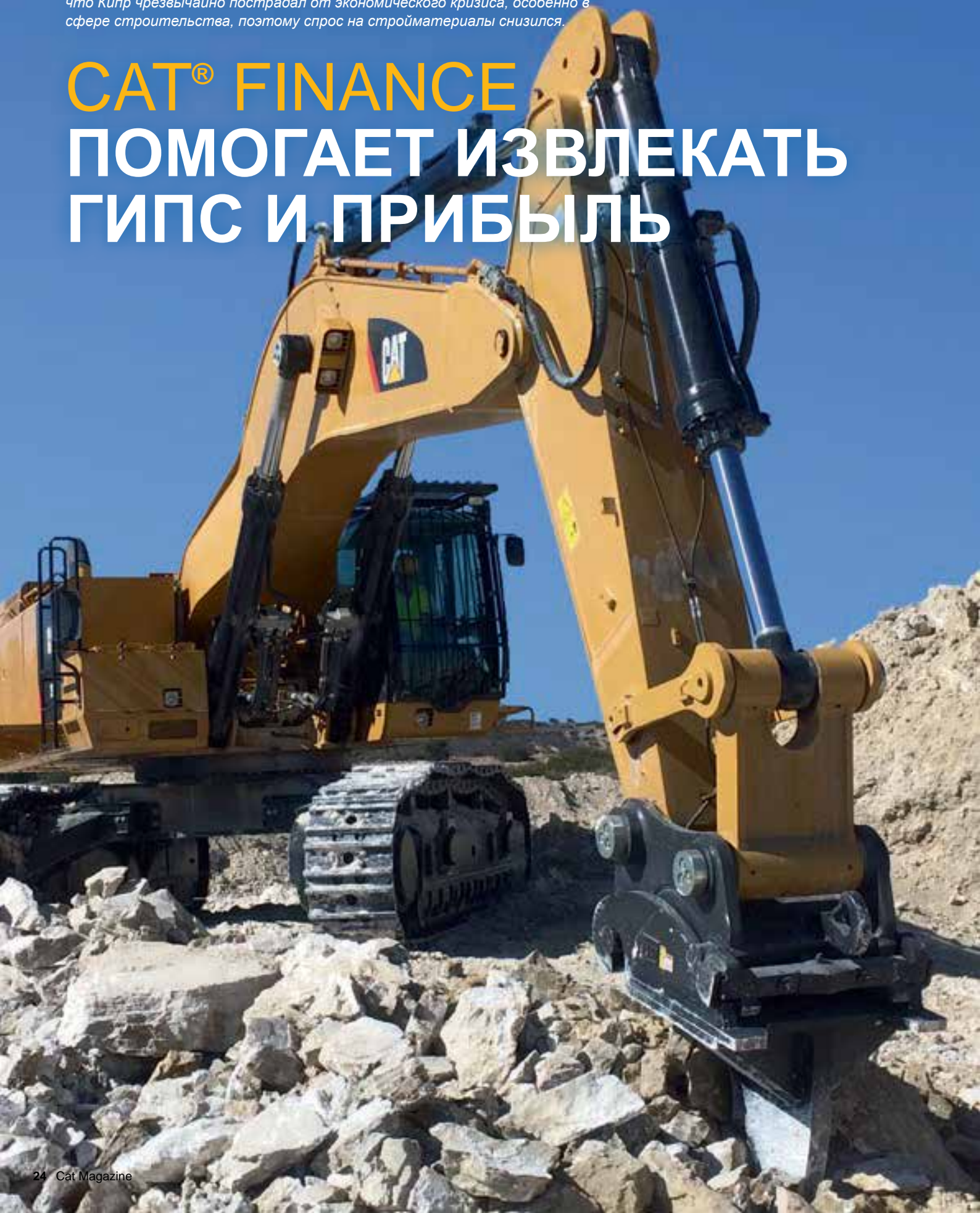
11 декабря 2014 года посол США Пайпер Энн Ваинд Кэмпбелл официально посетила офис «Вагнер Азия» и торжественно вручила награду генеральному директору Стиву Поттеру, признавая успех и вклад каждого сотрудника компании. ■

**Узнайте больше
на www.wagnerasia.com**



Компания Latouros Quarries Ltd. со штаб-квартирой недалеко от Никосии, владеет четырьмя карьерами. В 2013 году 620 000 тонн готовой продукции было реализовано с трех из них. Это гораздо меньше, чем в лучшие годы, когда производилось до 2 400 000 тонн. Излишне говорить, что Кипр чрезвычайно пострадал от экономического кризиса, особенно в сфере строительства, поэтому спрос на стройматериалы снизился.

CAT® FINANCE ПОМОГАЕТ ИЗВЛЕКАТЬ ГИПС И ПРИБЫЛЬ



Несмотря на экономический спад, четвёртый и новейший карьер компании — Latouros Gypsum Ltd. — помогает поддерживать устойчивость бизнеса. Дело в том, что эта добывающая компания, состоящая всего из восьми сотрудников, подписала контракт с одним израильским заказчиком на выемку и поставку 500 000 тонн гипса ежегодно. Это чрезвычайно масштабная задача для столь небольшой компании, как Latouros Gypsum.

ПОИСК ВЕРНОГО РЕШЕНИЯ

Первоначально Latouros Gypsum намеревалась нанять субподрядчика для этих работ. До принятия какого-либо решения управляющий директор Антонис Латоурос связался с дилером Cat® CTC Automotive Ltd. «Последние 20 лет мы работаем с CTC Automotive Ltd. и наладили с ними прекрасные отношения. Мы хотели просить у них экспертной оценки, как мы уже неоднократно делали в прошлом», — рассказывает Антонис.

Результат представляет собой идеальный пример того, как дилеры Cat могут предлагать клиентам индивидуальные решения. «Латоурос приехал к нам и объяснил ситуацию. Несколько раз мы встретились с ним вместе с представителями Caterpillar для поиска решений и подходящей модели машины, которая бы соответствовала их производственным и бюджетным потребностям, — добавляет менеджер по продажам Кириакос Папагеоргиу. — После тщательного рассмотрения мы рекомендовали приобрести Cat 390DL LHEX через Cat Finance. Данное решение, удовлетворяющее требованиям по производительности и привлекательное с точки зрения финансирования, имело сильное преимущество по сравнению с наймом субподрядчика».

Кроме того, сделка включает в себя расширенную гарантию и сервисный контракт. Компания Latouros Quarries выбирает эти опции для всех своих новых машин, что позволяет сосредоточиться на достижении максимальной производительности, возложив поддержку и обслуживание на CTC Automotive Ltd. «Мы объяснили, почему для них было бы прекрасным решением переложить всю головную боль

с техобслуживанием на нас. Им остаётся лишь заправлять машины топливом», — с улыбкой говорит Кириакос.

ПОСТАВКА МАШИН И ИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

Три группы впервые встретились в декабре 2013 года, а новый 390DL был поставлен в августе 2014-го. Он

используется для рыхления и погрузки с помощью 1635-миллиметрового рыхлителя, механизма быстрой смены CW70 и ковша SVD 99 вместимостью 4,6 кубометра и шириной 2 метра. Сейчас 390DL работает в одну смену 8 часов в день с производительностью от 250 до 300 тонн в час, то есть от 40 до 50 тысяч тонн в месяц.

Первые несколько месяцев показали, что 390DL отвечает ожиданиям, а то и превосходит их. «До сих пор машина работает очень хорошо. Определённо, это самое подходящее оборудование для таких работ. Откровенно говоря, мы - фанаты Caterpillar и считаем, что у них лучшая в мире техника такого рода. Но дело не только в самих машинах, а ещё и в сервисной сети, в которую входят специалисты Caterpillar у дилеров», — заявляет Латоурос.

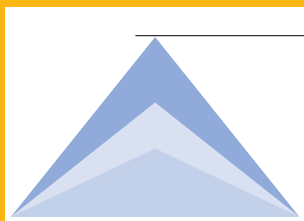
Кириакос также ценит отношения и доверие, сложившиеся за эти годы. «У нас превосходные отношения с Латоуросом и Latouros Quarries. В данном случае наше сотрудничество и работа в команде помогли найти превосходные решения — Cat Finance и 390DL». ■

Дополнительная информация: www.cat.com

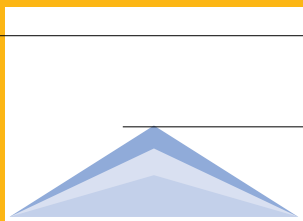


«...наше сотрудничество и работа в команде помогли найти превосходные решения».

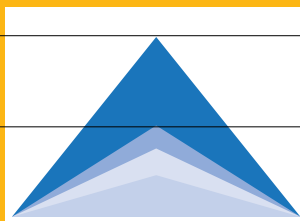
Кириакос Папагеоргиу,
менеджер по продажам



до 2013



2013



будущее

620 000

ТОНН

Три лёгких оттенка синего показывают первоначальный уровень производства Latouros Quarries, а также сокращение производства, вызванного экономическим кризисом. Тёмно-синий оттенок показывает, что новый, четвёртый карьер Latouros Gypsum снова выведет объём добычи на уровень до 2013 года.

ПРОЖЕКТОРСАТ

Фонд Caterpillar Foundation:

ИНВЕСТИРУЯ В СТАБИЛЬНОЕ БЛАГОПОЛУЧНОЕ БУДУЩЕЕ

Основанный в 1952 году фонд Caterpillar Foundation выделил более 550 миллионов долларов, чтобы создать возможности для устойчивого развития по всему миру, запустив программы поддержки в таких областях, как защита окружающей среды, доступное образование и основные человеческие потребности.

Caterpillar Foundation предназначен для трансформации жизни в сообществах по всему миру, где живут и работают сотрудники Фонда. Свою миссию Фонд видит в разрыве порочного круга нищеты и создании путей к процветанию. Сотрудничая с такими ключевыми партнёрами, как UN Foundation, Opportunity International и water.org, фонд Caterpillar Foundation стремится устранить корневую причину бедности, что стало ключом к инновационной корпоративной социальной стратегии Caterpillar. ■

Узнать больше о фонде Caterpillar Foundation и его деятельности по всему миру вы сможете на сайте: caterpillar.com/foundation



ГДЕ ВЫ ЧИТАЕТЕ ЖУРНАЛ CAT® MAGAZINE?

Пришлите своё лучшее фото и победите!

Cat® Magazine публикуется в 57 странах на 22 языках. Не правда ли, впечатляет? Чтобы сделать ещё один шаг вперёд, мы хотим узнать, где вы читаете свой номер Cat Magazine.

Вы приобретаете новые знания о технологиях Caterpillar вместе с коллегами? Или узнаете об успешном опыте наших клиентов дома? Или читаете о новых продуктах в свой перерыв?

Пришлите нам интересное «селфи» с журналом Cat Magazine в руках. Лучшие фото мы опубликуем во втором номере Cat Magazine за 2015 год. А победитель конкурса получит свитер Cat. ■

Пожалуйста, отправьте своё фото вместе с кратким описанием и контактными данными по адресу: Zukervar_Margaux@cat.com до 1 февраля 2015 года.st





«БОРУСАН МАКИНА КАЗАХСТАН» ПРИНИМАЕТ ВЫЗОВ!

Всемирная акция Ice Bucket Challenge с июля 2014 г., как огромная волна, накрыла весь мир, в том числе и компанию «Борусан Макина Казахстан».

По условиям акции ее участники выливают на себя холодную воду со льдом и делают пожертвования в фонд некоммерческой организации, которая борется с тяжелым заболеванием — боковым амиотрофическим склерозом, либо любой другой некоммерческой или благотворительной организации, работающей на ближайшей территории.

Вызов был брошен партнерами по бизнесу ТОО «Актюбинская медная компания», и компания «Борусан Макина Казахстан» с готовностью его приняла. Акция прошла в Караганде холодным октябрьским утром. Казахстан — страна с непредсказуемой погодой, и в день проведения акции на дворе была температура ниже 0 С°. Но наших людей не испугать ни суровой погодой, ни холодной водой!

В акции приняли участие 16 сотрудников компании. Также компания пожертвовала денежные средства в размере 100 000 тенге детям из малообеспеченных семей ОСШ № 56 в поселке Рабочий, Карагандинская область. Администрация КГУ ОСШ № 56 выразила особую благодарность компании за оказанную поддержку.

В свою очередь компания «Борусан Макина Казахстан» бросила вызов своим партнерам по бизнесу АО «Варваринское», ТОО «Алтынтау Кокшетау» и ТОО «Богатырь Комир». ■

Ролик на YouTube:
<https://www.youtube.com/watch?v=EmnqZYnF5g0>



«БОРУСАН МАКИНА КАЗАХСТАН» ДИЛЕР САТ®



ГОЛОВНОЙ ОФИС

ТОО ИП «БОРУСАН МАКИНА КАЗАХСТАН»
Г. АЛМАТЫ

050018, пр-т Суюнбая, 157б
тел.: +7 (727) 244 33 77/88

факс: +7 (727) 383 18 61 (администрация)
факс: +7 (727) 383 17 88 (сервисный отдел)
факс: +7 (727) 383 18 58 (отдел продаж)

АСТАНА

010000, ул. Акжол, 47
тел.: +7 (7172) 41 46 35
факс: +7 (7172) 41 46 35

АКТАУ

130000, Промзона, база «БИКО»
тел.: +7 (7292) 54 48 48/47
факс: +7 (7292) 54 48 50

АКТОБЕ

030012, пр-т Санкибая, 28е
тел.: +7 (7132) 54 12 81
факс: +7 (7132) 54 61 52

АТЫРАУ

060005, ул. Абулхаир-хана, 91
автоцентр «Меркур-Авто», 2-й этаж
тел.: +7 (7122) 26 23 11/12/14/16/17
факс: +7 (7122) 26 23 13

ЖЕЗКАЗГАН

100600, Карагандинская обл., ул. Холмецкого, 4
тел.: +7 (7102) 72 46 52
факс: +7 (7102) 72 48 87

КАРАГАНДА

100005, Октябрьский район,
трасса Караганда — Темиртау, 12-й км
(напротив теннисного корта «Испат-Кармет»)
тел.: +7 (7212) 48 26 26
факс: +7 (7212) 53 88 88
тел./факс: +7 (7212) 53 84 84 (администрация)

КОКШЕТАУ

020000, ул. Валиханова, 234
тел.: +7 (7162) 29 71 13
факс: +7 (7162) 29 71 14

КОСТАНАЙ

111100, Костанайская обл., пос. Затобольск,
ул. Механизаторов, 1
тел.: +7 (7145) 52 42 10

УРАЛЬСК

090003, ул. Сырыма Датова, 35
тел.: +7 (7112) 93 99 16

ШЫМКЕНТ

016008, ул. Сайрамская, 190
(2-й этаж, автоколонна № 3092)
тел./факс: +7 (7252) 48 10 92; 48 11 28

УСТЬ-КАМЕНОГОРСК

070006, ул. Абая, 209/1
база «Востоксвязьстрой»
тел.: +7 (7232) 23 02 15

ПЕТРОПАВЛОВСК

150000, ул. Казправды, 68, офис 214
тел.: +7 (7152) 50 11 84

БАЛХАШ

100300, ул. Центральная, 7а
тел.: +7 (71036) 47 52 2

БИШКЕК

720040, ул. Эркиндик, 3/14
тел.: +996 (312) 30 22 31
факс: +996 (312) 30 22 28