

# Voice & Choice

«В компании LiuGong работники никогда не чувствуют себя в одиночестве, каждый получает поддержку на своем пути. Мы всегда будем делать все от нас зависящее, чтобы поддерживать наших работников и их семьи».

Цзэн Гуанань,  
председатель группы компаний LiuGong

# In-Focus

3 КВАРТАЛ  
ИЗДАНИЕ 5  
2021

**LIUGONG**

СУРОВЫЙ МИР. НАДЕЖНАЯ ТЕХНИКА.



СЕМЕЙСТВО ДОРОЖНОЙ ТЕХНИКИ

**РЕШЕНИЯ ДЛЯ ДОРОЖНОГО  
СТРОИТЕЛЬСТВА ВСЕХ УРОВНЕЙ**

ОДНОВАЛЬЦОВЫЙ ВИБРАЦИОННЫЙ КАТОК | СТАТИЧЕСКИЙ КАТОК |  
ДВУХВАЛЬЦОВЫЙ ВИБРАЦИОННЫЙ КАТОК | ПНЕВМАТИЧЕСКИЙ КАТОК | АСФАЛЬТОУКЛАДЧИК |  
КАТОК ДЛЯ ДОРОЖНОГО РЕМОНТА | ХОЛОДНАЯ ФРЕЗА

# ЦЗЭН ГУАНАНЬ ПОСЕТИЛ СЕМЬИ РАБОТАЮЩИХ В ДРУГИХ СТРАНАХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Автор: Пэн Пинпин



Цзэн Гуанань (второй справа) и Ло Гобин (первый слева) сердечно выразили благодарность и оказали поддержку прикомандированным специалистам LiuGong и их семьям

“

«В компании LiuGong работники никогда не чувствуют себя в одиночестве, каждый получает поддержку на своем пути. Мы всегда будем делать все от нас зависящее, чтобы поддерживать наших работников и их семьи».

Цзэн Гуанань,  
председатель группы компаний LiuGong

”

24 августа г-н Цзэн и вице-президент LiuGong Ло Гобин посетили семьи прикомандированных специалистов, чтобы оказать поддержку и выразить благодарность работникам и их семьям.

С начала этого года даже в сложных условиях пандемии по всем основным показателям деятельности компании был отмечен хороший рост, результаты работы на международном рынке также продолжали оставаться высокими, несмотря на прогнозы. На начало июля продажи на зарубежных рынках увеличились почти на 86% по сравнению с предыдущим годом, а выручка от продаж увеличилась на 66% по сравнению с предыдущим годом.



В том числе более чем на 170% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года увеличились продажи в русскоговорящих странах Средней Азии. Ожидается, что годовой результат компании LiuGong на зарубежных рынках побьет все рекорды. За таким успехом стоят преданные и целеустремленные работники LiuGong, которые преодолели серьезные трудности и продолжили усердно выполнять свои обязанности. В настоящее время за рубежом работает около 95 прикомандированных специалистов. Некоторые из них работают в других странах уже более двух лет и имеют возможность общаться со своими друзьями и родственниками в Китае только по телефону и в WeChat.

Во время визита г-н Цзэн рассказал о результатах работы компании в первом полугодии и выразил семьям при-



командированных специалистов сердечную благодарность за их усердный и самоотверженный труд. Г-н Цзэн также проявил особую заботу о детях работающих за рубежом специалистов. «Дети – будущее нашей страны и нашего общества, а также гордость и радость наших семей. Их воспитание имеет важнейшее значение, и мы должны обеспечивать им возможность учиться и быть счастливыми». Он также добавил, что компания всегда готова предоставить работникам LiuGong и членам их семей любую поддержку, которая может потребоваться.

Г-н Цзэн подчеркнул, что компания всегда будет делать все от нее зависящее, чтобы поддерживать работников и их семьи. При такой поддержке и видении перед собой четких целей мы будем стремиться к более светлому будущему.



Сентябрь – это месяц сбора урожая, когда фермеры вознаграждаются за свою тяжелую работу щедрыми дарами природы. Сентябрь – это также время, когда выпускники начинают свой трудовой путь в компании LiuGong. Это поистине тот месяц, в котором рождаются бесценные воспоминания. Встречая сезон, мы хотим оглянуться назад на последние три, пять и даже двадцать лет, чтобы узнать, почему Вы выбрали компанию LiuGong и что удерживает вас сегодня.

Вступление в ряды LiuGong – это не только выбор профессионального пути, но и способ достичь того, к чему вы стремитесь. Когда выпускники решают присоединиться к компании LiuGong, они руководствуются следующими соображениями:

“

«Компания много делает для того, чтобы поддерживать работников и помогать им расти. От предложения наставничества до профессионального обучения общим и специальным навыкам, которые востребованы в различных областях».

**Ли Дунчунь, генеральный директор международного бизнес-центра LiuGong (из Хунаня, работает в компании с 1997 года)**



«Мне как новому работнику здесь можно много чему поучиться. Я надеюсь приспособиться к новой среде как можно скорее».

**Хан Хунвэй, помощник специалиста по техническому обслуживанию из Гуанси**

«В компании LiuGong я надеюсь продолжать учиться и развивать мои навыки в различных областях».

**Тан Уцянь, менеджер по маркетингу из Сычуаня**

“

«Я люблю мою семью LiuGong. Нас объединяют наши общие международные цели. Независимо, как далеко мы будем в этом мире, мы продолжим поддерживать друг друга. В компании LiuGong каждый работник может ощущать поддержку и заботу».

**Чжэн Ямин, директор по административному управлению (из Хэнаня, работает в компании с 1995 года)**



“

«Для меня LiuGong – многонациональная компания с широким видением».

**Джесс Окухара, заместитель генерального директора (из Манилы, Филиппины, работает в компании с 2020 года)**



«Я пробую все в своей работе и всегда открыт к тому, чтобы услышать мнение других. Я очень рад присоединиться к международному бизнес-центру».

**Тан Сяору, стажер – студент выпускного курса из Ляонина**

“

«Я внимательно прислушиваюсь к мнениям людей и всегда счастлив поговорить с другими. Я надеюсь развиваться вместе с командой LiuGong».

**Тан Чжун, стажер – студент выпускного курса из Ганьсу**

“

«После того, как мы присоединились к LiuGong, мы перестали быть сами по себе и стали частью большой организации, в которой мы можем расти вместе с ней. Когда речь заходит о возможностях для роста, значение имеет не заработная плата, а настрой наших руководителей. Лидеры, которые способны раскрыть потенциал работников и поощрять их к тому, чтобы превзойти самих себя, не только создают возможности для роста, но повышают удовлетворенность работой и делают жизнь более счастливой. Не только работники могут реализовать свой потенциал, но и лидеры также растут и развиваются вместе с ними. Мы все играем важную роль и являемся неотъемлемой частью команды LiuGong. От каждого, от капитана до моряков, зависит, каким курсом пойдет судно. Только так каждый будет отвечать за результаты и отклонения от курса».

**Дэн Тао, старший директор (из Хубэя, работает в компании с 2003 года)**



“

«Самое сильное впечатление на меня произвела открытая культура LiuGong. Как женщина из национального меньшинства я ценю богатую культуру LiuGong, поддерживающую многообразие».

**Сян Линь, старший директор (из Хунаня, работает в компании с 2005 года)**



“

«LiuGong – открытая компания, предоставляющая равные возможности каждому. У нас трудятся люди из всех слоев населения и со всего мира, которые разделяют одну цель – совместного достижения успеха. Уверенные в успехе и целеустремленные сотрудники LiuGong создают самые надежные продукты».

**Линь Лонг, генеральный директор LiuGong Indonesia (из Хенана, работает в компании с 2010 года)**



“

«LiuGong – это международная компания и один из лучших поставщиков тяжелой техники в мире, и я уверен, что LiuGong всегда будет развиваться в Индонезии».

**Даниэль Прайого, старший менеджер по маркетингу и продвижению бренда (из Джакарты, Индонезия, работает в компании с 2017 года)**



«Мне очень нравится работать в коллективе. Я получаю удовольствие от совместной работы, я ориентирован на результат и хорошо общаюсь с людьми».

**Хэ Юаньтао, ИТ-менеджер из Гуанси**

«Я очень рад стать членом семьи LiuGong. Мои знания и опыт будут полезны для развития бизнеса в России и для того, чтобы сделать бренд LiuGong более популярным и узнаваемым».

**Неснов Илья, бренд-менеджер подразделения автогидроподъемников из России**

«Я шесть лет прожил в Австралии и понял, что моя способность учиться и справляться с давлением позволяет мне решать различные проблемы вместе с коллективом. Я рад возможности работать и учиться вместе со своими коллегами в отделе».

**Цао Хуэй, помощник мерчендайзера из Гуанси**

«Я экстраверт и люблю работать с другими. Я могу быстро учиться новому и надеюсь на прекрасное будущее с LiuGong».

**Фань Цянь, стажер-выпускник из Шэньси**

“

«Команду LiuGong всегда составляли интересные и энергичные люди. Оба моих родителя трудились в LiuGong и с самого детства я узнавала из первых уст, что значит работать в компании. С того момента, как я сама начала здесь работать, компания прошла через трансформацию, и больше всего меня поражает уровень поддержки и взаимодействия между внутренними и внешними подразделениями».

**Лин Яньхуа, член административной комиссии (из Лючжоу, работает в компании с 2006 года)**



«Я серьезно отношусь к своим обязанностям, могу справиться с давлением и быть частью команды. Я всегда с нетерпением жду совместной работы с коллегами в LiuGong».

**Ву Южун, специалист по аудиту и внутреннему контролю из Гуанси**

“

«Самым сильным моим впечатлением от компании LiuGong было то, что она действительно отличается от других. LiuGong – многонациональная компания, и здесь возможности применения ваших творческих способностей, знаний и навыков не ограничены».

**Нго Тьен Ву, менеджер по обслуживанию (из Ханоя, Вьетнам, работает в компании с 2018 года)**



«Говорят, что в Китае сын наследует дело своего отца. Мой отец работает техником в компании LiuGong и обучил множество специалистов по сервисному обслуживанию. В этом году компания LiuGong организовала мастерскую, которая названа моим именем. Теперь, как и мой отец, я могу продолжить обучать многих техников, подготавливая новое поколение технических специалистов LiuGong».

**Хэ Хайфэн, старший специалист по обучению специалистов по техническому обслуживанию (из Лючжоу, работает в компании с 2005 года)**



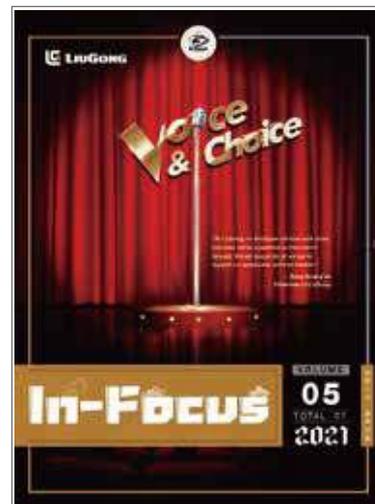
«LiuGong – компания, которая всегда ставит людей на первое место».

**Чен Мэн, региональный менеджер по продажам (из Хэнана, работает в компании с 2011 года)**



# СОДЕРЖАНИЕ

## In-Focus



**Издатель:**

Международный бизнес-центр LiuGong

**Редакционный отдел:**

Отдел продвижения бренда и коммуникаций

**Главный редактор:**

Ван Дунху

**Ответственный редактор:**

Пэн Пинпин

**Редакционная коллегия:**

Ли Цзяжун, Вэй Юсинь, Ли Чжэн,  
Пей Цюнь, Ван Цзиньси, Мо Ли

**Утвердил:**

Чжэн Ямин

**Контактные данные:**

[overseas.marketing@liugong.com](mailto:overseas.marketing@liugong.com)



Подписывайтесь  
и узнавайте больше

## ЧАСТЬ 1

Перспективы отрасли

Перспективы отрасли

»»»» 6

## ЧАСТЬ 2

Торговый экспресс

1. Заказ, который побил рекорды (Индонезия) »»»» 8
2. Первая поставка тяжелых экскаваторов (Лаос) »»»» 8
3. Известная компания по строительству инфраструктурных объектов впервые приобретает китайскую технику (Таиланд) »»»» 9
4. Первая поставка 50-тонного экскаватора (Вьетнам) »»»» 9
5. Поставка экскаватора 921E (Филиппины) »»»» 10
6. Заказ ключевого клиента (Тайвань, Китай) »»»» 10
7. 46 машин поставлено в 30-летнюю годовщину государственного учреждения (Кыргызстан) »»»» 11
8. Поставлена полная линейка горного оборудования (ЮАР) »»»» 11
9. Поставка крупной партии оборудования (Мексика) »»»» 12
10. Церемония передачи заказчику из угледобывающей отрасли (Колумбия) »»»» 12

## ЧАСТЬ 3

Яркие моменты выставок

1. Церемония завершения модернизации основных объектов »»»» 14
2. Международный форум по инвестициям в инфраструктурные проекты и строительству (IIICF) »»»» 15
3. Дорожное шоу грузовых автомобилей MAN »»»» 16
4. Выставка «Лесоруб» »»»» 16
5. Выставка «Китай-АСЕАН Экспо» »»»» 17
6. Выставка электронной робототехники »»»» 18

## ЧАСТЬ 4

Глобальный охват

1. Запуск нового сервисного бренда »»»» 20
2. 4-й международный конкурс профессионального мастерства LiuGong »»»» 21
3. LiuGong Direct UK получает награду «Поставщик года» »»»» 22
4. Обновленные TD-15M второй серии в работе на важном энергетическом объекте »»»» 22
5. LiuGong Care в России »»»» 23
6. Конкурс ораторского мастерства »»»» 24
7. LiuGong India представляет колесную технику для перехода на этап IV »»»» 24
8. Выпуск новейшего ZL50CN на Филиппинах »»»» 25
9. Дилер LiuGong из Эквадора открывает новый филиал »»»» 26
10. Машины LiuGong помогают в строительстве Etihad Rail »»»» 27
11. Партнер LiuGong «ЛГ Машинери» открывает филиал в Казани »»»» 28

## ЧАСТЬ 5

Пример успешного сотрудничества

- Тяжелая техника LiuGong впервые поставлена в Восточную Африку »»»» 29

## ЧАСТЬ 6

Видение бренда

1. Пример дизайна »»»» 30
2. Встречайте сюрприз! »»»» 32

## ЧАСТЬ 7

Рубрика интересных историй

1. Десятилетний путь к светлому будущему в Танзании »»»» 33
2. Стивен Форд, управляющий директор LiuGong UK »»»» 34
3. Лизинговая деятельность LiuGong »»»» 35
4. Поделитесь с нами своими яркими моментами в LiuGong и получите приз »»»» 37

# ПЕРСПЕКТИВЫ ОТРАСЛИ

Автор: Мяо Шицзе

Поскольку на показатели LiuGong влияют циклы как мировой экономики, так и отрасли производства строительной техники, последние десять лет были ознаменованы взлетами и падениями. В 2015–2016 годах международный рынок строительной техники показывал самые низкие результаты за 10-летний период, которые составляли только 60–70% от максимальных показателей. В 2017–2018 годы наблюдалась волна роста.

По всей отрасли производство увеличилось с 700 000 единиц в 2016 году до 1 110 000 единиц в 2018 году. 2020 год стал еще одним трудным годом из-за пандемии COVID-19, в результате которой международный рынок строительной техники сократился на 12%. При этом китайская отрасль строительной техники выросла на 30% благодаря мерам государственной поддержки. (Источник данных: Off-Highway Research.)

В ответ на изменения на международном рынке строительной техники отрасль претерпевала следующие изменения.

1

Ведущие предприятия отрасли становятся все крупнее, и их преимущества становятся более очевидными, в то время как китайская отрасль строительной техники становится более конкурентоспособной на международной арене и китайские ведущие предприятия приобретают дополнительные преимущества. В последние годы мы наблюдаем слияние предприятий из сырьевого и производственного секторов, а также крупные поглощения. Это оказывает все большее давление на небольшие предприятия отрасли. Только в 2021 году компания Hyundai завершила поглощение Doosan, а компания Danfoss приобрела подразделение гидравлических агрегатов Eaton за 3,3 миллиарда долларов США. В 2017 году компания John Deere приобрела Wirtgen Group. Китайские изготовители строительной техники также постоянно вводят технологические новшества, что делает их более конкурентоспособными на мировой арене. В списке ведущих 50 мировых изготовителей строительной техники 2021 года на долю китайских компаний приходится 26% выручки от продаж, они опережают компании из США и приближаются к мировому лидерству.

2

Конкуренция в отрасли по всему миру ужесточается. При этом аспекты конъюнктуры сформировавшихся и развивающихся рынков существенно различаются. Сформировавшиеся рынки требуют от брендов предложения комплексных и систематических решений. Такие ведущие мировые бренды как Komatsu (Япония), Caterpillar (США) и Volvo (Европа) предлагают комплексные решения, включающие в себя исследования и разработки, производство, продажи, послепродажное обслуживание и финансирование на мировом уровне, обеспечивающие им конкурентные преимущества. Конкуренция на развивающихся рынках тоже высока. Китайские бренды занимают прочную позицию на развивающихся рынках благодаря своим конкурентоспособным решениям. Однако традиционные лидеры пересмотрели свои стратегии продвижения на данных рынках за счет приобретения подбрендов, предлагающих привлекательные решения и продукты по конкурентной цене. Корейские бренды занимают определенную долю сформировавшихся и развивающихся рынков за счет своих своевременных усилий по глобализации. Однако их доля постепенно уменьшается по мере навстречивания отставания со стороны китайских компаний.



5

COVID-19 внес необратимые изменения в традиционную структуру продаж строительной техники. Поскольку в настоящее время клиентам сложно посещать выставки, новым и популярным способом стали онлайн-встречи и прямые трансляции. Онлайн-продажи и маркетинг становятся новой нормой, и у молодого поколения клиентов появляются другие ожидания касательно способов заключения сделок по сравнению с тем, что было раньше.

Ключевые клиенты стали важной частью успеха деятельности производителей. Клиенты становятся не только более профессиональными, но и предъявляют более высокие требования к качеству техники. Во времена нестабильности ключевые клиенты становятся надежным и важным источником выручки, как балласт во время шторма на море. Клиентам требуются все более современные технологии и решения, и со стороны заказчиков, в частности китайских, возникает все больший спрос на лизинговые решения для зарубежной деятельности. По мере усиления конкуренции клиенты начинают больше присматриваться к различным предлагаемым решениям и обращают особое внимание на первоначальную стоимость покупки, варианты финансирования, стоимость при перепродаже и другие факторы, которые позволяют им аргументировать свою позицию при переговорах.



3

По мере развития строительной отрасли спрос клиентов также будет расти, в частности на крупногабаритную и компактную технику. По данным Off-Highway Research, мировой спрос на экскаваторы в 2020 году поднялся на 63%, а доля мини-экскаваторов в нем продолжает увеличиваться. Спрос на погрузчики и другую дорожную технику оставался стабильным, в то время как спрос на ковшовые погрузчики и экскаваторы-погрузчики существенно снизился. Ясно видно, что такая компактная техника, как мини-экскаваторы, используется вместо такой компактной техники, как экскаваторы-погрузчики.

4





В первом полугодии 2021 года глобальный экономический рост оказался выше ожидаемого, и отрасль строительной техники также показывала рост вместе с этим трендом. Рост с января по август по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года составил около 40% и прогнозируется на уровне 20% за год по сравнению с предыдущим периодом. Прогнозируется, что в ближайшие пять лет отрасль производства строительной техники будет продолжать набирать обороты и развиваться в следующих направлениях.

1

Спрос будет оставаться высоким, при этом на сформировавшихся рынках ожидается больший рост, чем на развивающихся. Согласно последним прогнозам МВФ, рост мировой экономики составит 5,9% в 2021 году и 4,9% в 2022 году. Темп роста экономики в развитых странах увеличился на 0,8 процентного пункта. Стремительный рост глобальной экономики обеспечил возможность для роста в отрасли производства строительной техники, однако различные меры по предотвращению распространения COVID-19 привели к неравномерному распределению роста по регионам. Учитывая такие факторы, как скорость вакцинации и меры государственного стимулирования, предполагается активный рост на рынке строительной техники в развитых странах, например Северной Америки и Европы. В развивающихся странах, например Индии, ожидается постепенный рост.

В отрасли ожидается дальнейшая консолидация, которая повлечет за собой доминирование меньшего количества ключевых игроков. По мере усиления конкуренции на предприятия с одной линейкой продукции или небольшим ассортиментом будет оказываться большее давление, что ускорит процесс слияния предприятий. Вместе с тем эпидемия COVID-19 показала нестабильность глобальных цепочек поставок и то, как задержки в отгрузках и дефицит судов оказывали деструктивное влияние на изготовителей по всему миру. Это дополнительно повлияет на ускорение перекрестных инвестиций, слияний и поглощений, а также на создание большего количества стратегических альянсов, что приведет к существованию в отрасли небольшого количества ключевых игроков.

2

3

В будущем конкуренция будет полностью зависеть от мощи каждого предприятия. Заказчики больше не желают только приобретать изделие или только получать послепродажную поддержку. Теперь обязательным становится комплексное предложение со стороны изготовителей строительной техники, включающее в себя варианты финансирования и лизинга, послепродажной поддержки и механизмы выкупа изделий. Модели генерирования прибыли также претерпели изменения, так как прибыль более не зависит исключительно от продаж и услуг. Теперь прибыль извлекается из всей цепочки создания ценности. Предприятия смогут выгодно отличаться только тогда, когда будут предлагать комплексные решения, и в будущем этим будет определяться прибыльность и успех.

Принятие обязательств в рамках Парижского соглашения в ответ на глобальные изменения климата создает возможности для быстрого развития производства электромобилей. Цель Парижского соглашения заключается в сдерживании глобального потепления на уровне на 2 °C от доиндустриальных уровней и ограничении каждой страной выбросов углекислого газа. В отрасли производства строительной техники уже начался переход на топливо Euro V и India BSIV; в Китае переход на стандарты China IV начнется к концу 2022 года. Меры по контролю выбросов способствовали увеличению цены на традиционные двигатели внутреннего сгорания, в то время как цены на аккумуляторные батареи снизились. Наступает эра электромобилей, и учитывая то, что Китай является лидером в сфере производства электромобилей, китайские бренды строительной техники имеют все возможности для использования этого преимущества.

4

5

Цифровая революция уже началась; структуры компаний потребуют переосмысления для повышения эффективности, а персонал должен стать более квалифицированным. Предприятия отрасли становятся более технологичными с развитием технологий во всех направлениях деятельности, от научных исследований, разработок и закупок до производства и продаж. Более востребованными становятся навыки исследований и продаж, которые требуют более высокого уровня профессионализма.

Будущее представляется неопределенным, и конкуренция ужесточается, что означает, что приспособленность каждого предприятия к изменениям будет иметь ключевое значение. Единственный способ преуспеть в таких условиях – сосредоточиться на факторах, которые могут контролировать, чтобы иметь возможность справляться с неизвестным.

# Торговый экспресс

## ЗАКАЗ, КОТОРЫЙ ПОБИЛ РЕКОРДЫ

Заказ на сумму более  
1 000 000 долл. США



Индонезия

В июле компания LiuGong поставила большое количество фронтальных погрузчиков стратегическому заказчику – горнодобывающему предприятию из Индонезии – в рамках инициативы «Один пояс – один путь». В текущем году это был крупнейший заказ техники LiuGong для индонезийского рынка, сотрудни-

чество в рамках которого высоко оценили правительства обеих стран. Заказчик является крупным предприятием в отрасли цветной металлургии, который производит более одной пятой от мирового объема готовой продукции. Компания LiuGong имеет много общего с заказчиком и продолжает тесно сотрудничать с ним в таких областях, как новая энергетика и интеллектуальная разработка полезных ископаемых.



Автор: Лю Цзюнь

## ПЕРВАЯ ПОСТАВКА ТЯЖЕЛЫХ ЭКСКАВАТОРОВ

Заказ на сумму более  
1 000 000 долл. США



Лаос

В августе состоялась первая отгрузка тяжелых экскаваторов клиенту в Лаосе. К настоящему моменту этот клиент приобрел уже более 200 машин LiuGong. Первый фронтальный погрузчик был приобретен им в 2018 году.

Вся поставленная техника превосходно показала себя в работе и продемонстрировала высокое качество и надежность оборудования LiuGong. В этом году клиент впервые приобрел тяжелые экскаваторы, отдав предпочтение моделям 936E и 950E для операций дробления и выемки и погрузчику 856H для обеспечения работы котельной.



Автор: Се Цзыцзэ

# ИЗВЕСТНАЯ КОМПАНИЯ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОБЪЕКТОВ ВПЕРВЫЕ ПРИБРЕТАЕТ КИТАЙСКУЮ ТЕХНИКУ



Таиланд

В сентябре компания поставила партию экскаваторов заказчику из Таиланда. Эта продажа поставила новый рекорд на тайском рынке по количеству проданных машин и сумме заказа. Кроме того, клиент впервые приобрел экскаваторы китайского производства. Данный заказчик является известным предприятием, осуществляющим в Таиланде строительство инфраструктурных объектов, освоение земельных участков для жилищного и коммерческого строительства, включая строительство коттеджей, таунхаусов, квартир и коммерческих зданий. Ранее он закупал и эксплуатировал европейскую и американскую технику. Подразделение LiuGong Thailand тщательно изучило потребности клиента и условия работы, чтобы подготовить индивидуальное предложение и представить решение по полной цепочке создания ценности. Помимо этого, уникальные политики и сервисы LiuGong, в частности услуги по созданию дополнительной ценности, позволяют компании выгодно выделяться на фоне других китайских и международных брендов.



Заказ на сумму более  
1 000 000 долл. США



Автор: Вэй Чжэнсю

# ПЕРВАЯ ПОСТАВКА 50-ТОННОГО ЭКСКАВАТОРА



Вьетнам

В июне мы поставили наш первый экскаватор 952EHD клиенту во вьетнамскую провинцию Ханам. Это был первый 50-тонный экскаватор, проданный подразделением LiuGong Vietnam, что ознаменовало собой начало продаж тяжелых экскаваторов во Вьетнаме.

Клиент является крупным разработчиком карьеров, который ранее использовал технику из Европы, Северной Америки, Кореи и Китая. Как оказалось, он уже эксплуатирует ряд фронтальных погрузчиков LiuGong. После того, как члены команды LiuGong и наши дилеры по Вьетнаме изучили закупочные требования, они посетили рабочую площадку для получения полного представления о потребностях клиента и разработки наиболее оптимального предложения по экскаваторам. Клиент высоко оценил предложенное решение.



Автор: Юй Цичэн

## ПОСТАВКА ЭКСКАВАТОРА 921Е



### Филиппины

В рамках проведенного LiuGong 28 мая Международного дня клиента наш экскаватор 921Е привлек внимание клиентов из Филиппин, которые разместили более 20 заказов.



Партии заказанных экскаваторов 921Е были отгружены на Минданао и Лусон в июле. Экскаватор 921Е был официально представлен на филиппинском рынке в апреле и за такой короткий промежуток времени смог стать настоящим бестселлером.



Клиент сообщил, что эксплуатируемый им экскаватор 922Е показал себя маневренным, мощным, надежным и экономичным в потреблении топлива. Оба экскаватора 921Е и 922Е относятся к электроприводной линейке и славятся своим качеством. Мы не сомневаемся в том, что клиент будет удовлетворен моделью 921Е.



Автор: Тан Биньбинь

## ЗАКАЗ КЛЮЧЕВОГО КЛИЕНТА



### Тайвань, Китай

В июне ключевой клиент из Тайваня разместил заказ еще на 10 машин, включая популярный экскаватор 922Е и погрузчик 870Н, который был представлен рынку в этом году.

В прошлом году клиент приобрел десять экскаваторов 920Е. Эти экскаваторы известны своим качеством и показывают очень высокий уровень надежности. Экскаваторы LiuGong просты в эксплуатации и более экономичны в потреблении топлива по сравнению с изделиями конкурентов. Они очень надежны, и случаи их выхода из строя крайне редки.

Фронтальный погрузчик 870Н оборудован двигателем Cummins. Коробка передач и система трансмиссии ZF прекрасно подходят друг к другу, что делает их надежными и эффективными. Один рабочий цикл занимает 9,5 секунд, и с объемом ковша 4,7 м<sup>3</sup> экскаваторы являются более производительными, чем техника конкурирующих брендов.



Автор: Е Вэньцай

## 45 МАШИН ПОСТАВЛЕНО В 30-ЛЕТНЮЮ ГОДОВЩИНУ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

 // Кыргызстан



В июле 45 фронтальных погрузчиков, экскаваторов, бульдозеров и автогрейдеров прибыли в Бишкек, столицу Кыргызстана. Техника была поставлена Министерству чрезвычайных ситуаций в качестве подарка к 30-летней годовщине с момента его основания. Это наш первый заказ от данного клиента и крупнейший заказ LiuGong на рынке Средней Азии в этом году. Он также побил рекорд по продажам на рынке Кыргызстана.

В ходе тендера, проводимого заказчиком, пришлось столкнуться со многими трудностями, так как международные рейсы были приостановлены из-за свирепствовавшей пандемии. Команда LiuGong из Средней Азии использовала три способа для отправки оригиналов тендерной документации из Китая в Кыргызстан, и процесс занял более месяца. Кроме того, компания LiuGong начала сотрудничать с новым дилером, который является ведущим предприятием в регионе. Благодаря коротким срокам исполнения заказа, предложению комплексных услуг по послепродажному обслуживанию и модернизации оборудования тендерное предложение LiuGong было признано лучшим и позволило получить заказ на 45 единиц техники. Эти машины будут служить подразделениям МЧС по всему Кыргызстану.



Автор: Ли Цзяжун

## ПОСТАВЛЕНА ПОЛНАЯ ЛИНЕЙКА ГОРНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

 // ЮАР

19 сентября состоялась церемония передачи полной линейки оборудования для горнодобывающей компании из ЮАР. Первая партия оборудования включала в себя карьерные самосвалы, экскаваторы, фронтальные погрузчики, бульдозеры, автогрейдеры и другую технику. В церемонии участвовали генеральный директор и члены руководства компании.



Ранее компания в основном использовала технику американских или японских производителей, но в 2019 году решила попробовать работать с экскаваторами 970E и фронтальными погрузчиками 890H компании LiuGong. По прошествии более чем года заказчик поделился следующим мнением об оборудовании LiuGong: «Высокая производительность и экономичность, постоянная готовность выполнить послепродажное обслуживание, регулярное техническое обслуживание ставят изделия компании в один ряд по качеству с продукцией американских и японских брендов».

Автор: Чжан И

## ПОСТАВКА КРУПНОЙ ПАРТИИ ОБОРУДОВАНИЯ



### Мексика

Вечером 23 сентября (по китайскому времени) крупная партия оборудования LiuGong была собрана и отгружена на завод международного заказчика в Мексику. Сотрудничество с этим заказчиком продолжается на протяжении 20 лет благодаря высокому качеству изделий. За это время заказчиком были приобретены и используются более 200 машин LiuGong.

В мероприятии приняли участие дистанционно или лично вице-президент LiuGong Ло Гобин, генеральный директор международного бизнес-центра LiuGong Ли Дунчунь и директор по закупкам г-н Гросс.



Оборудование LiuGong, прибывшее в Мексику, включало в себя вилочные погрузчики грузоподъемностью 3,5 тонны и погрузчики грузоподъемностью 4–9 тонн.

Авторы: Чэнь Чжифэй, Вэй Юйчан

## ЦЕРЕМОНИЯ ПЕРЕДАЧИ ЗАКАЗЧИКУ ИЗ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ



### Колумбия

29–30 сентября в Лючжоу и Чанчжоу состоялись торжественные церемонии, ознаменовавшие собой успешную отгрузку крупной партии оборудования LiuGong в Колумбию. Это первый пример сотрудничества между компанией LiuGong и клиентом, заказ которого включал в себя шесть линеек продукции: карьерные грузовые автомобили, экскаваторы средней и большой грузоподъемности, погрузчики, грейдеры, экскаваторы-погрузчики и погрузчики с бортовым поворотом.



Тяжелые условия разработки колумбийских шахт бросают вызов надежности и долговечности оборудования. Спустя полтора года тщательного изучения и анализа новых проектных решений, которые отвечали бы местным условиям разработки, латиноамериканская команда LiuGong представила удовлетворившее клиента комплексное предложение, включавшее в себя серию индивидуально разработанных изделий для горной добычи, транспортировки, перевалки и ремонта дорог.

Авторы: Ван Делян, Ли Баошань

**LIUGONG**

СУРОВЫЙ МИР. НАДЕЖНАЯ ТЕХНИКА.



ДВУХВАЛЬЦОВЫЕ  
ВИБРАЦИОННЫЕ КАТКИ

**ДОЛГОВЕЧНОСТЬ  
ГОВОРИТ  
О ВЫНОСЛИВОСТИ**

Гибкая вибрационная технология, надежность и долговечность, эффективное уплотнение, безопасность и управляемость, удобство технического обслуживания

# ВЫСТАВОК ЯРКИЕ МОМЕНТЫ

## 01

### Церемония завершения модернизации основных объектов



23 июля



Израиль

Израильский дилер AEV отметил модернизацию своих основных объектов и начало новых инвестиционных проектов 2-дневным мероприятием для клиентов, которое посетили более 300 гостей. Клиенты и другие гости получили возможность больше узнать о бренде LiuGong и наших будущих планах роста из речи вице-президента LiuGong Europe Хакана Ильхана.

Вместе с другими экскаваторами и фронтальными погрузчиками LiuGong на мероприятии был представлен экскаватор 9018F новейшей серии F.



Авторы рубрики:

- 1 – Анил Танка
- 2 – Ли Цзяжун
- 3 – Анил Танка
- 4 – Ли Дуншэн
- 5 – Ли Цзяжун
- 6 – Анил Танка





📅 22–23 июля 🌐 Макао (Китай)

02

## Международный форум по инвестициям в инфраструктурные проекты и строительству (IIICF)

22 июля компания LiuGong приняла участие в 12-м международном форуме по инвестициям в инфраструктурные проекты и строительству. Глава специального административного района Макао Хэ Ичэн, а также представители посольств и консульств Панамы, Ганы, Ямайки, Сербии, Гвинеи и Зимбабве посетили стенд LiuGong и пообщались с представителями компании.

23 июля генеральный директор международного бизнес-центра LiuGong Ли Дунчунь обсудил влияние поставленных Китаем целей по двукратному сокращению выбросов углекислого газа на отрасль производства строительной техники на форуме по достижению углеродной нейтральности и международному сотрудничеству в энергетике. Он также обсудил усилия LiuGong по достижению целей двукратного сокращения выбросов углекислого газа, то, как инициатива «Один пояс – один путь» обеспечила возможность китайским строительным подрядчикам и производителям оборудования предлагать клиентам более выгодные сделки, и цель LiuGong продолжить повышение экологической эффективности и безопасности строительства национальных инфраструктурных объектов в будущем.



03

## Дорожное шоу грузовых автомобилей MAN



5–6 августа



Великобритания

В Элло, Саффолк, на востоке Англии состоялось двухдневное дорожное шоу грузовых автомобилей MAN. В мероприятии также приняла участие дочерняя компания LiuGong Direct UK. Давний клиент LGUK (компания – учредитель заводов в Норфолке и Саффолке) владеет дилерским центром по продаже и обслуживанию грузовых автомобилей MAN в Восточной Англии, а также сдает в аренду грузовые автомобили Collease.

Двухдневное шоу прошло очень успешно, и на нем помимо существующих клиентов побывали некоторые потенциальные. На мероприятии участники смогли познакомиться с парком техники LiuGong и получить информацию о наших изделиях и предложениях услуг в Великобритании. Мероприятие показало участие LiuGong Direct UK в секторах строительства, обращения с отходами и сноса.



04

## Выставка «Лесоруб»



11–14 августа



Россия



Компания «ВологдаСкан», один из дилеров LiuGong в России, приняла участие в выставке «Лесоруб». Это одна из крупнейших выставок в деревоперерабатывающей отрасли, которая проходит в августе каждого года в деревне Кононовская (Архангельская область).

На этот раз «ВологдаСкан» представила на выставке полноприводной автогрейдер LiuGong 4125D и фронтальный погрузчик 856H в максимальной комплектации. Во время выставки с техникой LiuGong познакомились более 50 потенциальных клиентов и было получено более 10 заказов.

Головной офис компании находится в Вологде, Россия. В декабре «ВологдаСкан» также будет представлять технику на выставке «Российский лес», будут выставлены погрузчик 856H, экскаватор 922E и экскаватор-погрузчик 777A-S производства LiuGong.



05

## Выставка «Китай-АСЕАН Экспо»

10–13 сентября

Наньнин (Китай)

18-я выставка «Китай-АСЕАН Экспо» прошла в международном выставочном и конференц-центре Наньнина. Компания LiuGong представила на выставке некоторые новые образцы электроприводной техники с нулевым выбросом, включая погрузчик 856E MAX, экскаватор 924F-E и многие другие.

Популярностью на выставке пользовался автогрейдер 4180D, на который было получено более 50 патентов и который в 2019 году был отмечен наградой German Red Dot Product Design, которая считается «Оскаром» в машиностроительной отрасли. На выставке также были представлены новейший вилоч-



ный погрузчик CLGA20, специально разработанный для китайского и международного рынков среднего и верхнего ценовых сегментов, штабелеукладчик с электроприводом CLG2S012-WF2/N грузоподъемностью 1,2 тонны, мощный и надежный трактор последней разработки HC2004 и флагман сельскохозяйственной техники LiuGong – комбайн для уборки сахарного тростника S718.



06

## Выставка электронной робототехники



11 сентября



Любень-Куявский (Польша)

Дочерняя компания LiuGong Dressta Machinery (LDM) снова приняла участие в 9-й выставке электронной робототехники в городе Любень-Куявский, представив 13 машин (5 демонстрационных и 8 статичных) на гигантском стенде площадью 2400 м<sup>2</sup>.

Демонстрационные машины включали новые гусеничные бульдозеры Dressta TD-15M второй серии, два мини-экскаватора 9018F и экскаватор 924F серии F нового поколения, который привлек в ходе мероприятия наибольшее внимание.



# ЯРКИЕ МОМЕНТЫ

# ВЫСТАВОК



# ГЛОБАЛЬНЫЙ ОХВАТ

## ЗАПУСК НОВОГО СЕРВИСНОГО БРЕНДА

Компания LiuGong всегда придерживается четырех важнейших принципов: ориентированность на клиента, гарантия уверенности в будущем благодаря высокому качеству продукции, люди на первом месте, создание ценности через сотрудничество. Наша цель – предоставление более качественных, надежных, профессиональных и локализованных услуг для наших международных клиентов.

В 2021 году компания LiuGong сосредоточилась на повышении удовлетворенности клиентов, повышении уровня обслуживания, предлагаемого на международном рынке, при этом продолжая укреплять мировой сервисный бренд. После нескольких месяцев подготовки 28 мая состоялся Международный день клиента – церемония запуска обновленного мирового сервисного бренда, во время которой были представлены новые сервисные логотипы и девизы, единые сервисные знаки, четкие обязательства и стандартизированные процедуры сервисного обслуживания.

Мероприятия по обновлению сервисного бренда проводились в течение всего года во всех регионах мира. Они включали в себя международный конкурс профессионального мастерства, обучение сервисным навыкам и создание комплексных пакетов услуг и поддержки.

## ЛОГОТИП СЕРВИСНОГО БРЕНДА



**Customer-centric**  
(ориентированность  
на клиента)



**Action**  
(действие)



**Reliable**  
(надежность)



**Expertise**  
(знания и опыт)

Сервисный девиз: LIUGONG CARE, С ПОСТОЯННОЙ ЗАБОТОЙ О ВАС



# 4-Й МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНКУРС ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МАСТЕРСТВА LIUGONG

23 июля официально начался 4-й международный конкурс профессионального мастерства LiuGong. Спустя месяц после предварительного отбора в финал вышли 20 участников, в числе которых были технические специалисты LiuGong и персонал дилеров.

20 августа состоялся финал, который проходил в смешанном формате, предполагавшем личное и онлайн-участие конкурсантов. Во время конкурса каждый участник выполнял роль техника по сервисному обслуживанию, который должен был на английском языке объяснить правила безопасности, характеристики машин и способы эксплуатации, технического обслуживания, считывания показаний приборов, а также выборочные перечни поставки новым клиентам. Этот конкурс – только один из способов, которыми мы хотим поддерживать высокую репутацию в сфере сервисного обслуживания и улучшать навыки нашего сервисного персонала для обеспечения наиболее качественного обслуживания наших клиентов.



Победители были выбраны с учетом мнений нашего профессионального жюри и онлайн-голосования в 63 странах, в ходе которого было подано 120 906 голосов.

## (первое место)

Эдвард Ян

## (второе место)

Мингл Чжан

Чжисин Вэй

## (третье место)

Алан Хуанг

Мин Хуанг

Пхонсагон Пхиситпхон

Циньшоу Ян

Дэвид Мо

## (приз за достижения)

Фуцюань Вэнь

Аджит Кумар Радхакришнан

Мохамед Фаузи

Бинцзянь Лу

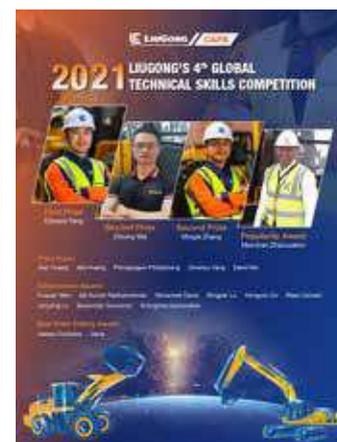
Хунью Оу

Мааз Усмани

Джунйонг Лу

Баворндей Ямсукон

Криангкриа Камондилок



## (приз зрительских симпатий)

Мейржан Жанузаков

## (приз за лучший видеомонтаж)

Алексей Овчаров

Гена

## (приз за участие)

LiuGong Asia Pacific

LiuGong Russia

LiuGong Middle East & Africa



## LIUGONG DIRECT UK ПОЛУЧАЕТ НАГРАДУ «ПОСТАВЩИК ГОДА»

Автор: Анил Танка



10 сентября, Портсмут, Англия. Благодаря своим усилиям и достижениям в непростом секторе сноса строений компания LiuGong была удостоена BDA (British Demolition Awards) звания «Поставщик года». Эта новая награда, полученная в 2021 году, подтверждает высочайший уровень качества и сервиса, предлагаемый в секторе сноса.

Основатель BDA поясняет: «Награда поставщику года введена в этом году. Жюри посчитало, что мы должны выразить свое признание поставщикам, которые вносят существенный вклад в нашу отрасль. Борьба за это звание была нешуточной, однако члены жюри единодушно согласились, что LiuGong Direct UK соответствует всем высоким стандартам для получения этой награды. Победитель продемонстрировал знание отрасли, превосходное качество продукции и услуг и показал высокую активность и подход «нам все под силу»».



Эта престижная награда подчеркивает постоянное стремление LiuGong к соответствию самым высоким стандартам в каждой конкретной отрасли. Взаимодействуя и работая с клиентами, компания LiuGong приобрела по-настоящему глубокие отраслевые знания, которые она воплощает в своем тщательно проработанном ассортименте специализированной техники, дополняя ее своим активным подходом и поддержкой.

## ОБНОВЛЕННЫЕ TD-15М ВТОРОЙ СЕРИИ В РАБОТЕ НА ВАЖНОМ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ ОБЪЕКТЕ

Автор: Анил Танка



Недавно на один из важных энергетических объектов в Польше были поставлены изделия TD-15M второй серии. Это первые из наших новых моделей, которые были оснащены навесным оборудованием для работы на наклонных поверхностях, что помогает безопасной работе установки при уплотнении угольных отвалов.

Наши бульдозеры, приспособленные для работы на угольных складах, отличаются превосходной устойчивостью благодаря распределению нагрузки на шасси усиленной конструкции. Оснащенные оборудованием для уплотнения бульдозеры могут работать на поверхностях с уклоном до 25° в продольном направлении и 20° в поперечном направлении. Руководитель энергетической установки также отметил, что большим преимуществом бульдозеров TD-15M второй серии с приспособлениями для уплотнения угля является прекрасное соотношение мощности и рабочей массы, что прекрасно подходит к условиям работы на угольных складах.



## LIUGONG CARE В РОССИИ

Автор: Оу Яншуо

В сентябре начался еще один раунд международных мероприятий LiuGong по сервисному обслуживанию. В начале месяца сервисная группа LiuGong Russia вместе с киргизским дилером TP приступила к реализации миссии по посещению 20 клиентов за 2 месяца, запланировав провести осмотр более чем 40 машин и преодолеть более 5000 км. В середине сентября группа также начала сервисное турне по Узбекистану. После активного опроса клиентов члены группы обучали операторов, специалистов по техническому обслуживанию и проводили полную бесплатную проверку для предотвращения сбоев в работе машин, увеличения срока их службы, повышения производительности и сокращения эксплуатационных затрат.

Представитель горнодобывающего предприятия из Кыргызстана, в собственности которого находятся две машины LiuGong (фронтальный погрузчик 856H и экскаватор 936E) делится своим восхищением: «Мы очень благодарны работникам LiuGong за то, что они посетили нас в разгар пандемии, показав, что по-настоящему заботятся о нас. LiuGong поставляет нам надежные и экономичные в потреблении топлива изделия, которые приносят нам экономическую выгоду, а профессионализм и быстрота реагирования службы послепродажного обслуживания позволяют нам оставаться уверенными в оборудовании».





## КОНКУРС ОРАТОРСКОГО МАСТЕРСТВА

Автор: Кыванч Эрен

27–28 августа команды LiuGong Middle East и LiuGong South Africa провели конкурс ораторского мастерства.

Добровольное участие в конкурсе приняли 20 представителей из Дубая, Судана, Китая, ЮАР, Кот-д'Ивуара и других подразделений, включая все региональные торговые представительства и некоторые сервисные представительства.

Основные темы выступлений включали в себя в том числе представление компании, ознакомление с продукцией, обзоры и потенциал отрасли, опыт управления дистрибьюторами, успешные примеры работы с клиентами и сервисного обслуживания.

Участники продемонстрировали большой энтузиазм, уверенность и специальные знания. Они также показали профессионализм в каждой из своих областей и хорошие речевые способности.

Основной наградой стал «Приз за лучший голос», который был вручен Лю Вэю. Первое место занял Сюй Лэ, второе – Юань Цижун, а третье – У Каймэн. «Награду за лучшую историю» получили Чжун Ижэнь, Ченмэн и Омер Абдельвахаб.



## LIUGONG INDIA ПРЕДСТАВЛЯЕТ КОЛЕСНУЮ ТЕХНИКУ ДЛЯ ПЕРЕХОДА НА ЭТАП IV



Автор: Цзян Цай

26 сентября на фоне перехода Индии на этап IV повышения стандарта выбросов дочерняя компания LiuGong India официально представила полную линейку соответствующей новому стандарту колесной техники – восемь моделей погрузчиков, грейдеры и дорожные катки. Таким образом, компания LiuGong стала предприятием, выпустившим на местном рынке большинство изделий, которые соответствуют этим новым стандартам.

Помимо усовершенствованных двигателей, партия также отличается более высокой производительностью, низким потреблением топлива и более высокой надежностью, которые полностью отвечают потребностям клиентов.

Из-за пандемии только 20 клиентов были приглашены на завод для запуска новой линии, остальные зрители могли наблюдать за церемонией посредством YouTube и Facebook Live. Перед запуском более 20 новых фронтальных погрузчиков были проданы или поставлены компанией LiuGong India для пробного использования, а два клиента решили разместить заказы на площадке.



# ВЫПУСК НОВЕЙШЕГО ZL50CN НА ФИЛИППИНАХ



Автор: Тан Биньбинь

6 июля дочерняя компания LiuGong Philippines провела прямую трансляцию, в которой объявила о выпуске новейших погрузчиков ZL50CN и 840H для нужд филиппинского рынка. Чтобы выразить благодарность нашим филиппинским клиентам, во время трансляции были предоставлены скидки на общую сумму 300 000 песо (около 5880 долл. США). К трансляции присоединились более 2000 зрителей, которые оставляли комментарии и ставили лайки. Было получено почти 100 заказов.

Классическая модель LiuGong ZL50CN продается на Филиппинах с 2010 года и завоевала высокую репутацию благодаря своей грузоподъемности и долговечности. Новейшая модель ZL50CN, выпущенная в 2021 году, – это продолжение классической линии с усиленной сочлененной конструкцией. Она стала не только более производительной, но и более простой и экономичной в обслуживании.



Еще одним новым изделием стал погрузчик LiuGong 840H серии H (той же грузоподъемности). Он отличается компактной конструкцией, универсальностью и производительностью и подходит для выполнения разнообразных задач по подъему легких грузов.



15 сентября дилер LiuGong из Эквадора Mavesa открыл новый филиал в Санто-Доминго. Во время открытия было представлено более 50 машин LiuGong. В церемонии открытия участвовали мэр Санто-Доминго, а также приглашенные мэры других городов. Событие освещали около 10 СМИ. Во время церемонии открытия компания Mavesa также получила ряд запросов от строительных предприятий, разработчиков карьеров и рыбных хозяйств.

Президент Mavesa Кребер Вака отметил, что машины LiuGong отличаются высоким качеством, надежны и экономичны в потреблении топлива, что делает их идеальными для Эквадора. Mavesa и LiuGong поддерживают тесные отношения, которые имеют стратегическое значение для устойчивого развития компании Mavesa.

Торговый представитель LiuGong в Латинской Америке Ван Делян отметил: «Компания LiuGong ставит перед собой задачу построения полной цепочки создания ценности. Mavesa имеет 90-летнюю историю и придерживается клиентоориентирован-



ных принципов честности, уважения и открытости, которые совпадают с ценностями LiuGong, а для партнерства очень важно, чтобы партнеры разделяли одни ценности. Мы считаем, что, работая с тщательно отобранными дилерами, LiuGong сможет предоставлять клиентам изделия и услуги превосходного качества, а также более конкурентоспособные решения, чтобы содействовать непрерывному развитию Эквадора и других стран Латинской Америки».



## ДИЛЕР LIUGONG ИЗ ЭКВАДОРА ОТКРЫВАЕТ НОВЫЙ ФИЛИАЛ

Автор: Ван Линьцзюнь

# МАШИНЫ LIUGONG ПОМОГАЮТ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ETIHAD RAIL



Авторы: Сюй Лэ, Юань Цижун

Etihad Rail является важной частью программы строительства железных дорог Совета по сотрудничеству в Персидском заливе (GCC). Сеть железных дорог GCC соединит ОАЭ с Саудовской Аравией, Катаром, Кувейтом, Бахрейном и Оманом; ее завершение ожидается к 2024 году. После окончания строительства Etihad Rail будет эксплуатировать 1200 километров железных дорог, соединяющих все эмираты –



от Гувайфата в западном регионе Абу-Даби до эмирата Эль-Фуджайра на восточном побережье – и соседнюю Саудовскую Аравию.

Участок А: в настоящее время на данном проекте задействованы 20 единиц техники LiuGong, и большинство из них наработали по 15 000 моточасов.

Участки В и С: подрядчик, отвечающий за данный участок, ранее закупил фронтальные погрузчики, экскаваторы и катки LiuGong. Эксплуатационная готовность и полная линейка изделий LiuGong стали основными причинами, по которым компания была выбрана как соответствующая требованиям подрядчика. Помимо этого, к основным причинам закупки дополнительной техники LiuGong добавилась превосходный уровень услуг и послепродажного обслуживания.

Участок D: в самом начале подрядчики приобрели три экскаватора 933E, которые стали первыми экскаваторами LiuGong в их проектах. Экскаваторы 933E, используемые для данного проекта, доказали свою производительность, и в результате подрядчик приобрел дополнительные экскаваторы 933E для расширения парка на участке D проекта. Данный участок приходится на горный массив Фуджайра, и наличие скал и уклонов делает его очень сложным. Фронтальные погрузчики 856H используются в строительстве тоннелей и оснований, и специалисты LiuGong по послепродажному обслуживанию оказывают поддержку проекту.



## ПАРТНЕР LIUGONG «ЛГ МАШИНЕРИ» ОТКРЫВАЕТ ФИЛИАЛ В КАЗАНИ



Автор: Анастасия Прилуцкая

23 сентября компания «ЛГ Машинери» открыла свой пятнадцатый филиал в Казани (Татарстан, Россия). «ЛГ Машинери» – давний партнер LiuGong в России и официальный дилер в нескольких российских регионах с головным офисом в Екатеринбурге. Мероприятие посетили более тридцати человек, включая руководство компании и представителей региональных властей.

Филиал «ЛГ Машинери» в Казани – это двухэтажное здание площадью 750 м<sup>2</sup> с выставочной зоной площадью 2000 м<sup>2</sup>. Гости смогли увидеть сервисную зону, в которой будут выполняться работы по предпродажной подготовке техники и комплектации навесным оборудованием, а также ремонту. Были показаны и сервисные автомобили, оснащенные всем необходимым оборудованием для работы в поле. Также гостям продемонстрировали склад запчастей и рассказали о подготовке учебного класса для механиков. На втором этаже филиала расположены отделы продаж, сервиса и запасных частей. На данный момент в штате 12 сотрудников.

После демонстрации здания гостей ждала презентация спецтехники с фаер-шоу и акробатами. В шоу задействовали фронтальные погрузчики LiuGong 835H, каток 6620E, автогрейдер 4140 и мини-погрузчики 365B. Завершением мероприятия стала торжественная передача заказчику фронтального погрузчика LiuGong 842H.



# ПРИМЕР УСПЕШНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА



26 сентября в 5:00 по танзанскому времени команда LiuGong East Africa отплыла на катере на небольшой остров в Индийском океане для выполнения технического обслуживания первого экскаватора LiuGong 950E, поставленного клиенту из Восточной Африки. Путь до побережья от офиса LiuGong занимает 2 часа, и еще два часа занимает поездка на катере до острова, т. е. команда должна была стартовать еще до рассвета, чтобы вовремя прибыть к клиенту.

После четырехчасовой поездки команда прибыла на площадку и приступила к работе. Несмотря на раннее утро, солнце уже стояло в зените и светило очень ярко. Экскаватор 950E был готов к осмотру и находился в ожидании прибытия специалистов. Через час скрупулезной работы экскаватор снова был готов к действию. Специалисты удалили пыль, заменили изношенные части и масло, устранили неполадки в электронике.

## ТЯЖЕЛАЯ ТЕХНИКА LIUGONG ВПЕРВЫЕ ПОСТАВЛЕНА В ВОСТОЧНУЮ АФРИКУ

Данный заказчик является новым клиентом из Восточной Африки, который начал использовать технику LiuGong только в 2021 году. Это самый крупный на острове поставщик строительных материалов.



«Я поработал с техникой многих разных производителей, включая американские, европейские, японские, корейские и некоторые китайские бренды. Так как техника LiuGong не первая, с которой я работаю, я могу сказать, что объем производства строительных материалов существенно увеличился после того, как мы начали использовать машины LiuGong. Техника LiuGong надежная, мощная и производительная. Сбоев в работе практически не случалось, а наши экскаваторы работают по 8–12 часов в день. Мои ребята говорят, что им нравится работать с техникой LiuGong. А инженеры по сервисному обслуживанию теперь меньше загружены. Даже несмотря на то, что я начал использовать технику LiuGong менее года назад, я уже три раза встречался с командой LiuGong. Я сотрудничаю со многими китайскими компаниями, но LiuGong – единственная компания, чьи представители посетили нас на площадке. Туда не просто попасть. Это не только длительный перелет, но и 2 часа пути на катере. Даже если вы не страдаете от укачивания на море, это все равно не просто. Не будем забывать также и то, что сейчас разгар пандемии. Уровень медицинской помощи здесь не очень высокий, но работники LiuGong сделали все от них зависящее, чтобы оказать поддержку моему бизнесу. Я очень благодарен им за это. Техника LiuGong показывает превосходные результаты, что определяет ее выбор для моего бизнеса. Я надеюсь на тесное сотрудничество с LiuGong в будущем».

Автор: Лян Дао



«Первые шаги» экскаватора 922E клиента

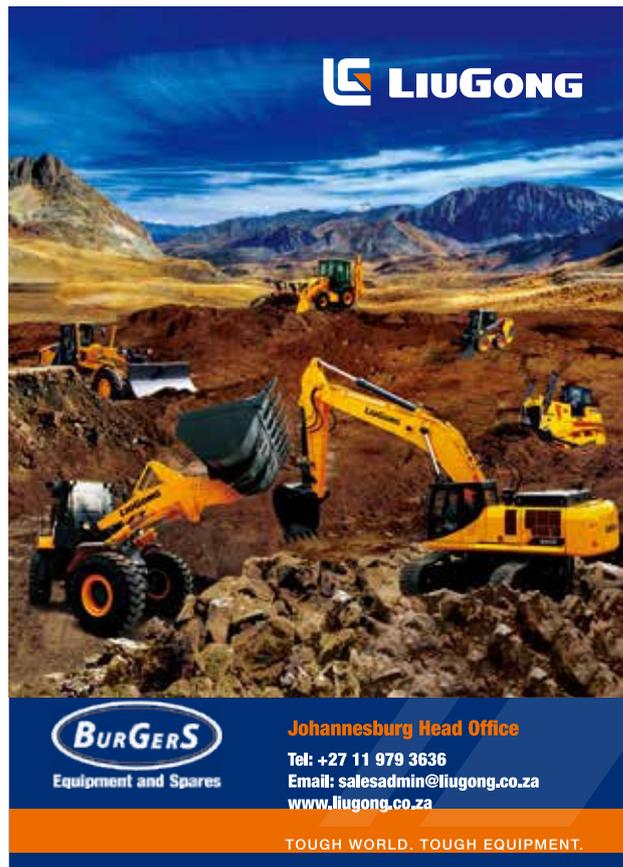
# ВИДЕНИЕ БРЕНДА



**国际大家庭 我们心连心**  
**GLOBAL FAMILY, HAND IN HAND**

国际业务团队全体成员: Dear all members of Liugong overseas team:  
我们为同一个目标,相聚在柳工大家庭的旗帜下,无论您是为柳工国际化事业将存奔波在世界各地,还是在总部踏踏实实做交班工作,您和您的家人我们非常牵挂,如蒙帮助,请及时与我们联系,我们将用国际大家庭的爱,为您撑起凉爽的绿荫。  
We are all parts of Liugong Global Family, working together for a same goal. No matter you are travelling around the world for Liugong's global business, or working at HQ diligently, we always care about you and your family. If you need any help, please contact Global Family Caring Team, we will support you with the love of the whole family.

国际大家庭爱心小组联系人:  
Global Family Caring Team Contact:  
罗国兵 Mr. Luo Guobing (13877225393) 邓 涛 Mr. Deng Tao (13877250185)  
郑亚铭 Mr. Zheng Yaming (13877252379) 陈 澍 Mr. Chen Hao (13877250711)  
李东森 Mr. Li Dongshun (13972969887) 李 昱 Mr. Carlos Li (1597261965)  
吴 松 Mr. Wu Song (13877237552) 林艳华 Ms. Lin Yanhua (13788722020)  
向 凌 Ms. Xiang Ling (13768873355)



**LIUGONG**

**BURGER'S**  
Equipment and Spares

**Johannesburg Head Office**  
Tel: +27 11 979 3636  
Email: salesadmin@liugong.co.za  
www.liugong.co.za

TOUGH WORLD. TOUGH EQUIPMENT.



**LIUGONG**

**Happy Mid-Autumn Festival**



**LIUGONG 柳工**

柳工各类工况解决方案  
**LIUGONG TOTAL SOLUTIONS**



## Пример дизайна

**LIUGONG**  
**THE DEFINITION OF TOUGH**  
**BURGERS**  
 Equipment and Spares

**LIUGONG**

**LIUGONG**  
 创新智造  
 电定未来  
 南宁国际会展中心  
 2021.8.10-13  
 室外广场S001

**LIUGONG**  
 柳工  
 磅礴之力 深挖硬岩  
 THE POWER TO  
 BRING REALITY

**LIUGONG**  
 АБСОЛЮТНО НОВЫЙ  
 УРОВЕНЬ  
 СУРОВЫЙ МИР. НАДЕЖНАЯ ТЕХНИКА.

**LIUGONG**  
 热烈庆祝  
 中华人民共和国成立  
 72周年

**LIUGONG | QSJ**  
 柳工-QSJ菲律宾培训中心  
 LIUGONG-QSJ PHILIPPINES TRAINING CENTER

**20<sup>TH</sup>**  
 VIETNAM



Если вы можете поделиться статьями о продукции, аксессуарах, запасных частях Liugong и т. д., просим направлять их нам по адресу [overseas.marketing@liugong.com](mailto:overseas.marketing@liugong.com).

# Встречайте сюрприз!



Поделитесь своей историей о LiuGong  
и получите шанс выиграть приз,  
о котором будет объявлено  
в выпуске за четвертый квартал.

ПОДРОБНОСТИ НА СТР. 37



## Рубрика интересных историй



# ДЕСЯТИЛЕТНИЙ ПУТЬ К СВЕТЛОМУ БУДУЩЕМУ В ТАНЗАНИИ



«С самой юности я увлекался механикой. В университете выбрал специальность «Промышленные технологии и управление». В 2012 году я прочел в Интернете о компании LiuGong. В том же году поучаствовал в выставке Bauma China (в Шанхае) и посетил штаб-квартиру LiuGong. После визита я импортировал первую партию техники LiuGong: экскаватор 922D, автогрейдер 418, каток 614H – и продал ее местным клиентам», – с удовольствием рассказывает нам Рубен Мвамбене о том, как он узнал про LiuGong.

Г-н Мвамбене представляет компанию APOLLO HEAVY EQUIPMENT LTD (далее – Apollo), которая является официальным дистрибьютором LiuGong в Танзании с 2020 года. Он обладает 10-летним опытом работы в сфере землеройного оборудования: проработал четыре года торговым представителем по продаже и аренде бывшего в употреблении оборудования в компании Mantrac и два года в Panafrican Equipment, после этого в 2013 году основал собственную компанию и теперь управляет предприятием по продаже строительного оборудования.

Как говорится в пословице: «Было бы желание, а возможность найдется». Богатый опыт и знание отрасли г-на Мвамбене позволили ему добиться больших результатов в деятельности LiuGong с тех пор, как он стал официальным дистрибьютором. Доля рынка, занимаемая полной линейкой машин LiuGong в Танзании, существенно увеличилась

с 2020 года – первого года официального сотрудничества – до конца первого полугодия 2021 года. Оглядываясь на путь, проделанный APOLLO, можно выделить некоторые факторы, которые способствовали достигнутому успеху.

Прежде всего, к таким факторам относится обеспечение нулевого простоя всех машин благодаря применению программы планового технического обслуживания. Для разработки программы планового технического обслуживания используются две модели. Первая – соглашение об оказании услуг с заказчиком (CSA), в соответствии с которым LiuGong обязуется выполнять все работы по техническому обслуживанию в течение первых 2000 моточасов. Вторая – соглашение о создании дополнительной ценности для заказчика (CVA), заключаемое с существующими клиентами, машины которых отработали более 2000 моточасов.

Программа планового технического обслуживания обеспечивает множество преимуществ как для клиентов, так и для дилеров. Одним из наиболее явных преимуществ является то, что клиенты могут сосредоточиться на своей основной работе, в то время как LiuGong будет решать все вопросы, связанные с техническим обслуживанием оборудования. Другое существенное преимущество заключается в том, что программа планового технического обслуживания создает дополнительные удобства. Программы планового технического обслуживания существенно упрощают работу клиентов с дилерами.

Вторая причина успеха компании APOLLO заключается в том, что ей удалось выстроить невидимую сеть продаж, предлагая клиентам индивидуально разрабатываемые решения. Независимо от того, кем является клиент или где он находится, компания APOLLO всегда готова прийти к нему на помощь. В третьих, APOLLO также удалось выстроить экосистему среди операторов, которая известна как «клуб операторов».

Постоянно прислушиваясь к замечаниям и предложениям операторов, APOLLO имеет возможность получать необходимую информацию и применять ее для улучшения характеристик машин с точки зрения эксплуатации, технического обслуживания и удобства управления.

«Создание ценности через сотрудничество. LiuGong дает нам перспективы на будущее, и мы благодарны LiuGong за сотрудничество и доверие. Мы надеемся на совместное достижение краткосрочных и долгосрочных целей нашей деятельности, а также на обеспечение дополнительной выгоды и продуктивности для наших клиентов», – подчеркивает г-н Мвамбене.



Автор: Лян Дао

# Стивен Форд

В 2020 году 50-летие моей работы в отрасли было отмечено назначением меня на должность управляющего директора LiuGong UK. Это был выдающийся этап на моем профессиональном пути и большая честь после пяти лет работы в компании.

Я начинал в компании CPMS (которая на тот момент была дилером LiuGong в Великобритании) в 2015 году в качестве директора по сервисному обслуживанию, где встретил некоторых своих коллег из «прошлой жизни».



Иллюстрация: Источник: журнал Demolition Hub

## Управляющий директор LiuGong UK



Компания CPMS стала дилером LiuGong в Великобритании в 2013 году. Я быстро вник в производственные аспекты деятельности и как директор по производству активно участвовал в процессе комплексной оценки, которая позволила LiuGong China приобрести CPMS. Сделка была заключена в мае 2019 года, и при поддержке LiuGong China мы существенно выросли.

По сути, я должен был приобрести набор дополнительных навыков для должного исполнения обязанностей управляющего директора LiuGong UK, чтобы наиболее эффективно использовать возможности и направлять предприятие вперед в будущее. Помимо погружения в мир балансовых отчетов, управления активами, материально-технического снабжения и логистики, я отвечаю за реструктуризацию, управление персоналом, дебиторскую задолженность, складскую деятельность и эффективное управление ростом.

Самое глубокое внутреннее удовлетворение я получаю, когда клиенты повторно приобретают оборудование LiuGong, а также от совместной работы с моей командой. Самым сложным аспектом является управление ростом, чтобы предлагать лучшую поддержку нашим клиентам, обеспечивая при этом прибыльность для наших акционеров.

В 68 лет я должен бы задумываться об уходе на пенсию. Но моя работа в LiuGong еще не окончена. Я планирую посвятить ей следующие несколько лет.

## Лизинговая деятельность LiuGong

За последние 20 лет компания LiuGong превратилась в ведущего мирового производителя строительной техники, сосредоточившись на глобализации и предложении более комплексных и интеллектуальных решений. Одновременно компания расширила свою дилерскую сеть, произвела слияния с другими производителями и с 2010 года начала предлагать международным клиентам лизинговые решения.

Это кардинально изменило подход LiuGong, который ранее основывался на традиционных моделях продаж строительной техники. Международные лизинговые операции LiuGong многообразны и позволяют предлагать клиентам всевозможные изделия и услуги для обеспечения соответствия решений их потребностям.



Лизинг – это превосходное решение для приобретения клиентами новой техники без необходимости делать большие единовременные платежи. Клиенты могут использовать технику для получения дохода, чтобы производить выплаты за нее, и этот взаимовыгодный вариант дает производителям и дилерам еще больше деловых возможностей.



Пример лизингового предложения в России

LiuGong сотрудничает с финансовыми учреждениями в Северной Америке, Южной Америке, Европе и Азиатско-Тихоокеанском регионе, чтобы предлагать клиентам возможности лизинга и приобретения в рассрочку, а также в некоторых случаях предоставлять субсидии и скидки.

Международный отдел продаж и финансирования LiuGong начал предлагать финансирование арендованного парка в рамках первой программы финансирования на международном рынке. Финансирование арендованного парка – прекрасная возможность для клиентов, которым необходимо приобретение техники в короткие сроки. Предлагая финансирование арендованного парка, компания LiuGong

смогла улучшить и оптимизировать ряд своих лизинговых программ, при этом завоевывая долю на важном рынке. Дилеры также получили хорошую возможность предлагать бывшую в употреблении технику – важный канал извлечения выручки. Решения LiuGong по финансированию арендованного парка предлагались в пяти странах, включая США, Мексику, ЮАР, Мьянму и Испанию, и показали впечатляющие результаты.

Заглядывая в будущее, LiuGong планирует разработать ряд новых решений, которые будут включать в себя создание индивидуальных предложений по лизингу и финансированию для ключевых клиентов и поддержку дилеров в дальнейшем развитии бизнеса. LiuGong также активно изучает варианты сотрудничества с Sinasure и рядом индонезийских банков и лизинговых компаний для предложения клиентам более гибких решений по лизингу и страхованию для удовлетворения их потребностей.



СУРОВЫЙ МИР. НАДЕЖНАЯ ТЕХНИКА.

АСФАЛЬТОУКЛАДЧИКИ

# БОЛЕЕ ТОЧЕЧНАЯ РАБОТА ПО УКЛАДКЕ АСФАЛЬТА

Многофункциональный асфальтоукладчик может работать в условиях укрепления цементом грунта, на гравийных покрытиях и в других рабочих условиях. Гидравлический или механический выглаживающий брус, газовый или электрический обогрев предлагаются на выбор. Точное управление программами, высокая степень ровности и высокая плотность образуемого покрытия.

ПОДЕЛИТЕСЬ С НАМИ СВОИМИ ЯРКИМИ

# МОМЕНТАМИ В LIUGONG

И ПОЛУЧИТЕ ПРИЗ

Вниманию всех сотрудников LiuGong!

## МЫ ХОТЕЛИ БЫ УВИДЕТЬ ВАШИ ВОСПОМИНАНИЯ О РАБОТЕ В КОМАНДЕ LIUGONG В ВИДЕ ИСТОРИЙ И ФОТОГРАФИЙ

### Приглашение к участию:

Время летит, и многое случается на пути к победе. Бриллианты рождаются в условиях высоких температур и давления, и эти трудности закаляют нас. История LiuGong – это ваша история, и мы вместе меняем наш основной бренд к лучшему. Приступая к эпохальным изменениям, мы надеемся, что вы будете оставаться с нами на этом пути!

### Мы ждем от вас:

- 1 Рождественские фотографии с изображением техники LiuGong с четким логотипом. Это может быть ваше фото во время выполнения работы, постановочное фото или даже созданный вами постер.
- 2 Фотографии с международной конференции дилеров 2021 года. Фотографии заседаний китайских и международных дочерних компаний, а также фотографии самих событий или подготовки к ним.
- 3 Требования: фотографии должны сопровождаться кратким описанием. На фотографиях не должны быть видны какие-либо объекты, которые могут нарушать авторские права третьих лиц.

### Сроки и условия подачи:

- 1 Все фотографии и описания должны направляться по адресу [overseas\\_marketing@liugong.com](mailto:overseas_marketing@liugong.com) или через наши страницы в социальных сетях до 31 декабря 2021 года.
- 2 Порядок отбора: жюри, назначенное отделом продвижения бренда и коммуникаций, выберет победителей в январе 2022 года. Победители будут объявлены в пятом выпуске журнала In-Focus.

### Призы:

Вы можете выиграть не только призы в виде нашей брендированной продукции (см. международную базу данных брендированной продукции), но и денежные призы, которые будут вручены победителям, занявшим первые три места!

Первое место	(50 долл. США)
Второе место	(30 долл. США)
Третье место	(20 долл. США)

\* См. условия подачи.

## ПОМОГИТЕ НАМ ПОДОБРАТЬ ПРАВИЛЬНЫЕ ПОДАРКИ

### Приглашение к участию:

Какие подарки вы хотели бы получить от международного бизнес-центра LiuGong в новом году? Какие подарки по вашему мнению лучше всего представляют бренд LiuGong? Пожалуйста, сообщите нам, какие подарки компании стоит вручать в рамках Программы индивидуального подбора подарков в 2022 году. Если у вас есть какие-то идеи или вы можете что-то добавить, дайте нам знать об этом!

### Сроки и условия подачи:

Все сообщения должны направляться по адресу [overseas\\_marketing@liugong.com](mailto:overseas_marketing@liugong.com) до 31 декабря 2021 года.

### Призы:

Если ваша идея будет принята, вы получите подарок в знак нашей благодарности. Идеи победителей будут опубликованы в следующем выпуске журнала In-Focus.





ОДНОВАЛЬЦОВЫЙ ВИБРА

**БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНО  
МОЩНОЕ УПЛОТНЕНИЕ**

Эксклюзивная технология гибкой вибрации Liugong, в сочетании с подшипниками качения обеспечивают надежное, стабильное



**LIUGONG**

СУРОВЫЙ МИР. НАДЕЖНАЯ ТЕХНИКА.



ЦИОННЫЙ КАТОК

**ВИБРАЦИЯ,  
УПЛОТНЕНИЕ**

строенный вентилятор и система смазки  
льное и эффективное уплотнение.

Открывайте для себя красоту  
этого сурового мира **вместе с LiuGong**



**#LiuGongAndMe**

## 「LiuGong и я – LiuGong And Me」 ПРИЗЫ ДО 2000 ДОЛЛ. США

Конкурс официально стартовал!  
Истории/фотографии/видео #LiuGongAndMe  
Подписывайтесь и узнавайте больше!

\* Мероприятие будет проходить до августа 2022 года.

Контактные данные:

 [overseas.marketing@liugong.com](mailto:overseas.marketing@liugong.com)



Facebook



Instagram



LinkedIn



Twitter



YouTube