

spirit

ЖУРНАЛ VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT



«ЗЕЛЕНАЯ» ШАХТА В КИТАЕ

ТЕХНИКА VOLVO В РЕГИОНЕ СО СТРОГИМИ ЭКОЛОГИЧЕСКИМИ НОРМАМИ

Спасательные работы в экстремальных условиях: сочлененные самосвалы Volvo помогают спасать людей во время наводнения в Альберте (Канада).

В центре внимания: инновации как часть генетики компании.

Ключевые клиенты: Volvo фокусирует свое внимание на потребностях заказчиков.

Уголок оператора: Volvo помогает изменить карту Нигерии.

А также: дорожно-строительная техника Volvo в России помогает осуществить невозможное; система CareTrack в Индии получает самую высокую оценку.





ВСЕГДА С ВАМИ

Компания Volvo предоставляет широкий спектр продуктов и услуг, которые поддерживают все аспекты владения техникой, то есть решения для клиентов, приносящие выгоду в течение многих лет после покупки машины. Volvo предлагает комплексные решения для всех этапов жизненного цикла машины – от покупки до послепродажного обслуживания, поставки запасных частей, установки телематической системы, восстановления или утилизации. Все услуги призваны повышать производительность, продуктивность и прибыльность работы, а главное – спокойствие клиента. Вы можете получить более подробную информацию, обратившись к вашему местному дилеру или посетив веб-сайт www.volvoce.com.

содержание

- 5 **«Зеленая» шахта в Китае**
Техника Volvo успешно работает в провинции Сычуань (Китай) в условиях строгих экологических требований.
- 13 **Спасательные работы в экстремальных условиях**
Сочлененные самосвалы Volvo помогают спасать людей во время наводнения в Альберте.
- 21 **Volvo Blaw Knox 7000-й серии**
Первые асфальтоукладчики Blaw Knox, полностью сконструированные и разработанные Volvo, вызывают небывалый интерес в отрасли.
- 29 **Технический тандем**
Компания «КДБ» (Россия) и Volvo CE сотрудничают в интересах развития бизнеса обеих компаний и находят решения для самых сложных задач.
- 37 **Жизнь крупным планом.**
Ник Байс – сотрудник, внедряющий кардинальные изменения в организацию Volvo Ocean Race.

Присоединяйтесь к нам:



Broadcast Yourself™



Журнал Volvo Spirit доступен на Apple iTunes.

Адаптация – залог выживания

Чарльз Дарвин однажды сказал, что выживают не сильнейшие и не умнейшие, а только те, кто лучше всех адаптируется к переменам.

За свою 181-летнюю историю, начавшуюся в Эскилстуне (Швеция), компания Volvo CE прошла долгий путь, прежде чем стать глобальным промышленным гигантом. Именно способность адаптироваться позволила Volvo CE сохранить конкурентоспособность. Однако компания не просто реагирует на изменения, происходящие вокруг, она делает нечто большее – сама направляет жизнь к лучшему. Инновации остаются главным приоритетом для Volvo CE с момента основания компании в 1832 году.

Конечно, инновации – это не только достижения в области высоких технологий или футуристические концептуальные машины. Часто инновации – это постепенные улучшения качества, безопасности и экологичности техники Volvo. В этом выпуске Spirit технический директор Андерс Ларссон объясняет цели первого инновационного форума Volvo CE, на котором приглашенные журналисты смогли узнать о том, почему инновации являются важнейшей частью генетики Volvo.

Одни из последних инноваций компании Volvo – двигатели, отвечающие требованиям Tier 4 Final/Stage IV, – уже начинают поступать к клиентам. Поэтому такие темы, как топливная экономичность и уменьшение вредных выбросов, удостаиваются сейчас более пристального внимания в отрасли, чем когда-либо. И не только на рынках, где действуют новые требования, но и во всем мире. Примером этому служит «зеленая» шахта компании Lomop Panzhihua в провинции Сычуань на юго-западе Китая. Мы узнаем, что некоторые экологические инновации, разработанные Volvo CE, позволяют обеспечивать значительное превосходство компании Lomop над конкурентами.

Инновации Volvo CE также охватывают сотрудничество компании со своими клиентами и адаптацию машин к их требованиям. Мы расскажем о том, как Volvo CE и ЗАО «КДБ» сотрудничают в России, создавая инфраструктуру для Олимпийских игр 2014 года в Сочи. Подобно олимпийским спортсменам, Volvo CE и ЗАО «КДБ» делают возможным даже то, что кажется неосуществимым, благодаря парку мощных дорожно-строительных машин.

В этот выпуск Spirit также вошел рассказ о мужественной семье Смитов из Альберты. Летом 2013 года, когда в этой канадской провинции произошло наводнение и вода заблокировала жителей в их домах, Смиты нашли благородное и неожиданное применение двум своим самосвалам.



К сожалению, два модифицированных сочлененных самосвала, не имевших аналогов в мире, не пережили это стихийное бедствие, однако благодаря своим уникальным техническим характеристикам и изобретательности их владельцев они помогли спасти жизни многих людей.

Журнал Spirit развивается вместе с Volvo CE. Мы порадуем вас следующим выпуском, который получит совершенно новый облик и расскажет обо всех инновациях, позволяющих Volvo CE год за годом двигаться только вперед.

Конец

Клас Магнуссон

ИЗДАТЕЛЬ: Volvo Construction Equipment

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР: Клас Магнуссон ПОМОЩНИК РЕДАКТОРА: Клас Магнуссон

РЕДАКЦИОННАЯ ПОДГОТОВКА И ДИЗАЙН: EMG Communications Ltd

АВТОРЫ: Нэл Эдворт, Тони Лоуренс, Дэн Уоддел, Халии Брейс, Луис Карлос Беральде

ФОТОГРАФ: Джулиан Корниш, Трестрейл

ПОЖАЛУЙСТА, ОТПРАВЛЯЙТЕ ВАШИ ПИСЬМА В РЕДАКЦИЮ ПО АДРЕСУ VOLVO SPIRIT, VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT, HUNDERENVELD 10 – 1082 BRUSSELS, BELGIUM ИЛИ ПО ЭЛЕКТРОННОЙ ПОЧТЕ VOLVO.SPIRIT@VOLVO.COM.

ВСЕ ПРАВА ЗАЩИЩЕНЫ. НИКАКАЯ ЧАСТЬ ДАННОГО ИЗДАНИЯ (ТЕКСТ, ДАННЫЕ ИЛИ ИЗОБРАЖЕНИЯ) НЕ МОЖЕТ БЫТЬ ВОСПРОИЗВЕДЕНА, СОХРАНЕНА В СИСТЕМЕ ДЛЯ ИЗВЛЕЧЕНИЯ ДАННЫХ ИЛИ ПЕРЕДАНА В ЛЮБОЙ ФОРМЕ И ЛЮБЫМИ СРЕДСТВАМИ БЕЗ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО ПОЛУЧЕНИЯ ПИСЬМЕННОГО СОГЛАСИЯ VOLVO CE. VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT МОЖЕТ НЕ РАЗДЕЛЯТЬ ВЗГЛЯДЫ, ИЗЛОЖЕННЫЕ В СТАТЬЯХ ДАННОГО НОМЕРА, И НЕ ОТВЕЧАЕТ ЗА ТОЧНОСТЬ ОПУБЛИКОВАННЫХ В НИХ СВЕДЕНИЙ. ЧИСЛО ВЫПУСКОВ ЗА ГОД – ЧЕТЫРЕ. ОТПЕЧАТАНО НА ЭКОЛОГИЧЕСКИ БЕЗОПАСНОЙ БУМАГЕ.



DEALER NETWORK

TOTAL SOLUTIONS



ВСЕГО ОДИН КЛИК ОТДЕЛЯЕТ ВАС ОТ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ VOLVO CONSTRUCTION EQUIP- MENT.

Посетите веб-сайт www.volvoce.com,
чтобы найти вашего местного дилера.



CUSTOMER SERVICE



RELIABILITY





«Зеленая» шахта в Китае

ЛИ БАЙ, ВЕЛИКИЙ ПОЭТ ДРЕВНЕГО КИТАЯ, ОДНАЖДЫ СКАЗАЛ, ЧТО ДОРОГИ ПРОВИНЦИИ СЫЧУАНЬ «ЕЩЕ НЕДОСТУПНЕЙ, ЧЕМ НЕБО». ДУ ФУ, ДРУГОЙ ИЗВЕСТНЫЙ КИТАЙСКИЙ ПОЭТ, ПИСАЛ: «ИЗ ОКНА Я МОГУ ВИДЕТЬ ВЕЧНЫЕ СНЕГА НА ВЕЛИКОЙ ЗАПАДНОЙ ГОРЕ». ВЕКАМИ ЭТА ЛЕГЕНДАРНАЯ МЕСТНОСТЬ, ИЗВЕСТНАЯ КАК «ЗЕМЛЯ ИЗОБИЛИЯ», ПОРОЖДАЛА ВЫДАЮЩИХСЯ ЛЮДЕЙ И ЦЕННЫЕ ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ.

На юго-востоке провинции находится прекрасный город – Паньчжихуа. За последние сорок лет Паньчжихуа удалось стать развивающимся промышленным центром, производящим сталь, ванадий и титан. Благодаря своим ценным минеральным ресурсам и постоянно растущему спросу на них здесь бурно развивается горнодобывающая промышленность.

Посреди обширного промышленного ландшафта Паньчжихуа расположена живописная зеленая область. На карте она выглядит как огромное зеленое пятно. Эта земля действительно покрыта бескрайними лесами. Так выглядит «зеленая шахта», разрабатываемая компанией Lomon.

Lomon Corporation основалась в Паньчжихуа в 2003 году; это большое частное предприятие занимается разработкой фосфора, титана, биохимических продуктов, а также ванадиево-титанового магнетита. Купив шахту в этом городе в 2007 году, компания стала заниматься прежде всего добычей фосфоритовой руды. При разработке «зеленой шахты» в Паньчжихуа Lomon Corporation выполняет строгие требования по сохранению растительного покрова, а также уменьшению количества пыли и вредных выбросов. Она ежегодно подвергается строгим проверкам, проводимым местной организацией по охране окружающей среды. Поэтому Lomon Corporation очень дорожит этим названием - «зеленая шахта».

Техника, необходимая для развития

Строгие экологические требования, соблюдаемые компанией Lomon в Паньчжихуа, определяют то, какую технику она выбирает. Эти требования предусматривают высокую экономичность и низкие уровни выбросов добывающей техники. Отрасль также предъявляет высокие требования к используемой в машинах стали, особенно к зубьям ковшей – они должны обладать высшим качеством для того, чтобы выдерживать большие нагрузки. Однажды база компании Lomon в Паньчжихуа закупила восемь экскаваторов двух разных брендов. После всестороннего сравнения она выбрала экскаваторы Volvo. Сначала Lomon Corporation приобрела четыре экскаватора Volvo, а сейчас на объектах компании в Паньчжихуа работают уже 23 экскаватора Volvo, включая модели EC360 и EC460.

Однодневный простой экскаватора на шахте в Паньчжихуа приводит к потере 3500 м3 минералов. Поэтому обеспечение высокого качества техники исключительно важно для растущей компании. «Стабильная и эффективная работа – главная причина, по которой мы постоянно выбираем технику Volvo, – комментирует главный инженер г-н Ву. – Сейчас Volvo – наш главный поставщик техники для добычи минералов. Как специалист по обслуживанию техники для тяжелых условий работы я ценю двигатели Volvo за то, что они чрезвычайно редко ломаются. Двигатель – сердце машины, а также главный фактор, определяющий срок ее безотказной работы.





«СТАБИЛЬНАЯ И ЭФФЕКТИВНАЯ РАБОТА – ГЛАВНАЯ ПРИЧИНА, ПО КОТОРОЙ МЫ ПОСТОЯННО ВЫБИРАЕМ ТЕХНИКУ VOLVO».





Высокая производительность при низких расходах. Пыль и высокие температуры, летом достигающие 40°C, – серьезные испытания для техники, но машины Volvo с успехом с ними справляются. Один из экскаваторов Volvo проработал на уже 18200 часов.

Гидравлические системы Volvo идеально сочетаются с двигателями, обеспечивая высокую и стабильную эффективность работы. Именно благодаря этому объем добываемых на базе Lomon в Паньчжихуа минералов растет с момента приобретения экскаваторов Volvo, а эффективность техники выросла на 90%. Большая выработка, низкая стоимость технического обслуживания и высокая производительность создают прочную основу для снижения затрат на технику.

Компания провела сравнительное испытание запасных частей Volvo и других изготовителей. Запасные части Volvo обеспечивали более стабильную работу, обладали увеличенным ресурсом и значительно повышали эффективность работы благодаря сокращенному времени простоев и низкой частоте отказов. Поэтому база в Паньчжихуа в течение длительного времени неизменно использует только оригинальные запчасти Volvo. Несмотря на относительно высокие цены на оригинальные запасные части, их использование оказывается более выгодным, ведь это предотвращает частые замены. Полностью исправный экскаватор Volvo окупается за два года. Тем временем база Lomon в Паньчжихуа увеличивает срок службы техники посредством регулярных капремонтов и технического обслуживания, что способствует повышению рентабельности инвестиций. До настоящего времени ни один экскаватор Volvo не был утилизирован как металлолом.

Квалифицированные операторы, качественные тренинги и своевременная поддержка

Для того, чтобы использовать экскаваторы Volvo максимально эффективно, необходимо обучение операторов. Компания требует, чтобы операторы имели государственные

сертификаты и ежегодно сдавали всесторонние экзамены. База Lomon в Паньчжихуа выделяет большие средства на обучение кадров. Компания также высоко ценит профессиональное обучение операторов техники Volvo, грамотно сочетающее теорию с практикой. «Обучение приносит нам значительную пользу, – говорит оператор Ксяо Му. – Например, мы отлично освоили ежедневное обслуживание, замену масла, повысили мастерство управления. Я много лет работаю на Volvo EC460. Теперь я понимаю, что машины, как и люди, нуждаются в заботе».

Chengdu Fusheng Construction Machinery Co.,Ltd, официальный дилер Volvo Construction Equipment, играет важную роль в осуществлении программы обучения, разработанной специально для базы Lomon в Паньчжихуа. Сотрудники компании Fusheng занимаются профессиональным обучением стажеров и техников. Хотя аэропорт в Паньчжихуа не функционирует уже два года, и транспортные возможности ограничены, после звонка с базы Lomon специалисты Fusheng немедленно отправляются туда для проведения диагностики и устранения неисправностей. «На рабочей площадке Lomon всегда находятся наши специалисты, – сказал директор компании Fusheng Дзянь Шиин. – Когда нужна помощь, они всегда на месте. Мы быстро развиваем производство благодаря сильной поддержке Volvo. Volvo – не только наш важный поставщик, но и незаменимый стратегический партнер».

Volvo постоянно поддерживает базу Lomon Corporation в Паньчжихуа в этот важный для компании период стремительного роста. Как и Volvo, Lomon Corporation заботится о сохранении окружающей среды, несмотря на такие темпы развития. Окружающий нас мир требует ответственности и понимания: необходимо ценить находящихся с нами людей, отношения с партнерами, и, конечно, природу – как это делают сотрудники «зеленой» шахты в Паньчжихуа. **W**



Стремительное развитие города Чунцин – «Двойной праздник» компаний СQRH и Volvo Construction Equipment



Центр площадью в 6000 м2 считается ведущим предприятием на юго-западе Китая.

Ч

ЧУНЦИН (ЧТО ОЗНАЧАЕТ «ДВОЙНОЙ ПРАЗДНИК») – ЭТО БОЛЬШОЙ ГОРОД НА ЮГО-ВОСТОКЕ КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ, ОДИН ИЗ ЧЕТЫРЕХ ГОРОДОВ ЦЕНТРАЛЬНОГО ПОДЧИНЕНИЯ С НАСЕЛЕНИЕМ В 29 МИЛЛИОНОВ ЧЕЛОВЕК. ЧУНЦИН СОСТОИТ ИЗ 19 РАЙОНОВ, 15 УЕЗДОВ И ЧЕТЫРЕХ АВТОНОМНЫХ УЕЗДОВ; ЭТО ОДИН ИЗ КРУПНЕЙШИХ ИСТОРИЧЕСКИХ, КУЛЬТУРНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ, РАСПОЛОЖЕННЫХ В БАССЕЙНЕ РЕКИ ЯНЦЗЫ.

Чунцин раскинулся между Цинхай-Тибетским нагорьем и равниной в средней и нижней частях реки Янцзы: это огромная пересеченная реками территория с субтропическим климатом, влажными муссонами и крутыми горами на севере, востоке, юго-востоке и юге.

В марте 1997 года было принято решение об отделении Чунцина от провинции Сичуань и присвоении ему статуса города центрального подчинения. Это было сделано для ускорения развития не только самого Чунцина, но и западных районов Китая.

СТРЕМИТЕЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

Чунцин – крупный производственный и транспортный центр. В июле 2012 года организация Economist Intelligence Unit в своем докладе назвала его одним из 13 зарождающихся мегаполисов Китая. Город быстро урбанизируется: согласно статистическим данным, за последнее время здесь были построены жилые, торговые и производственные здания полезной площадью около 137 тысяч квадратных метров.



19 июля под громкие аплодисменты был открыт официальный сервис-центр Volvo Construction Equipment – «Юго-Западный центр по ремонту техники, бывшей в употреблении».

Чунцин – третий по величине центр автомобилестроения и крупнейший в стране центр мотоцикlostроения, способный выпускать один миллион автомобилей и 8 миллионов 600 тысяч мотоциклов ежегодно. Это также один из девяти крупнейших в Китае центров производства железа и стали и один из трех крупнейших в стране центров производства алюминия. Местное сельское хозяйство по-прежнему играет важную роль: здесь выращивают рис и фрукты, в основном апельсины. Кроме того, Чунцин изобилует природными ресурсами: на этой территории были обнаружены большие запасы угля, природного газа и более 40 различных минералов.

Город вкладывает большие средства в развитие инфраструктуры, чтобы привлечь инвестиции. Сеть автомобильных и железных дорог, соединяющих Чунцин с другими городами Китая, была расширена и модернизирована. Создаваемая неподалеку крупнейшая в мире гидроэлектростанция «Три ущелья» после завершения строительства будет обеспечивать город электроэнергией, а также позволит океанским кораблям заходить в порт на реке Янцзы. Поэтому зарубежные инвесторы из банковской и финансовой отраслей, розничной торговли и многие другие международные компании охотно вкладывают средства в развитие Чунцина. Volvo Construction Equipment также решила

пойти по этому пути.

ИНВЕСТИЦИИ В КАЧЕСТВЕННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

19 июля под громкие аплодисменты был открыт официальный сервис-центр Volvo Construction Equipment – «Юго-Западный центр по ремонту техники, бывшей в употреблении». Это четвертый созданный в Китае центр по ремонту техники с наработкой и первый ремонтный центр в юго-западной части страны, призванный поддерживать вторичный рынок. Будучи одним из крупнейших в Китае дилеров Volvo CE, компания Chongqing Ruihao Construction Equipment Technology Services Ltd. (CQRH) инвестировала в этот проект более 130 миллионов юаней.

CQRH построила офисы, цех, демонстрационный центр, аудиторию и даже отель. Этот центр занимает площадь, равную шести тысячам квадратных метров, и считается крупнейшим в Китае предприятием по восстановлению техники и центром типа 4S. Центр такого типа продает технику и запасные части, а также занимается обслуживанием и проведением технического осмотра. Обозначение 4S указывает на то, что предприятие предлагает расширенный пакет услуг.

CQRH поддерживает долгосрочное сотрудничество с Volvo CE и сейчас обладает возможностью предоставлять

заказчикам не только новые машины, но и запасные части, услуги по замене техники с наработкой, техническое обслуживание, а также услуги по восстановлению и ремонту машин. Завершение строительства юго-западного центра по ремонту техники с наработкой Volvo CE стало началом нового этапа развития компании CQRH.

Компания CQRH, созданная в 2004 году благодаря инвестициям в размере 18 миллионов юаней (3 миллиона долларов) и одной из первых получившая доступ к местному рынку, остается единственным дилером Volvo CE в этом регионе. За последние девять лет CQRH предоставила клиентам тысячи машин Volvo CE. В строгом соответствии с требованиями Volvo CE к дилерам компания CQRH построила свой центр типа 4S и теперь занимается дистрибуцией и ремонтом техники, а также снабжает клиентов запасными частями.

ПОДХОД КОМПАНИИ

В настоящее время CQRH осуществляет долгосрочный план развития. Например, для удовлетворения потребностей рынка и диверсификации бизнес-модели был построен отдельный цех для капремонта, позволяющий одновременно обслуживать до шести машин.

Компания также уделяет большое внимание компетентности сотрудников. Руководство компании считает, что, хотя отличная команда продавцов способна приносить прибыль, важнейшим условием развития является наличие квалифицированных инженеров по техническому обслуживанию. CQRH занимается обучением специалистов по продажам и обслуживанию, повышает их компетентность и эффективность их работы. Компания переживает множество изменений, происходящих в Китае в последние годы, однако упорство, с которым она стремится оставаться поставщиком первоклассной техники для промышленности, укрепляет партнерские отношения с Volvo CE и приносит пользу Чунцину.

ДОЛГОСРОЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

CQRH – дочернее предприятие группы компаний Chongqing Huigong Industrial (Group) Co., Ltd. (CQHG), созданной в 1990 году. CQHG владеет 20 с лишним компаниями, в которых работают более 2 тысяч сотрудников. Организация занимается продажей, обслуживанием и восстановлением строительной техники. Сейчас CQHG осуществляет свою деятельность в Чунцине, а также провинциях Сичуань, Гуйчжоу и Юньнань.

Chongqing Huigong Industrial Co., Ltd. начала сотрудничать с Volvo CE в 2003 году и стала единственным дилером этого производителя в Чунцине и Гуйчжоу. В 2004

году для концентрации усилий в области продажи техники Volvo CE были созданы принадлежащие группе CQHG компании Chongqing Ruihao Construction Equipment Technology Services Ltd. (CQRH) и Guizhou Ruihao Construction Equipment Technology Services Ltd. В Гуйяне и Чунцине появились центры типа 4S, отвечающие стандартам Volvo CE.


Группа осуществляет свою деятельность в большинстве провинций, находящихся на юго-западе Китая. Г-н Ван Зонбай, председатель правления холдинга CQHG, считает Volvo CE надежным брендом, который вызывает восхищение у ключевых клиентов и предоставляет компании превосходные деловые возможности для развития бизнеса.


ОТНОШЕНИЯ – ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР

Компания CQRH уже много лет тесно сотрудничает с Volvo CE. Например, первый семинар по технологиям Volvo Construction Equipment был спланирован и организован лично господином Ваном для того, чтобы познакомить сотни клиентов с брендом Volvo. В ходе этого мероприятия компания Volvo CE, только что вышедшая на китайский рынок, продала 13 своих экскаваторов!

В 1989 году г-н Ван Зонбай создал собственную строительную компанию. Как председатель правления CQHG и ее дочерних компаний, он уже много лет поддерживает прочные отношения с Volvo CE. CQRH – один из самых важных дилеров Volvo CE в Китае, тесно связанный как с самой компанией Volvo CE, так и многими видами деятельности, которые она осуществляет в данном регионе. Enrich, филиал Huigong Group, завоевал первое место на конкурсе китайских дилеров Volvo CE 2012 года, поэтому получил приглашение в Ирландию на Volvo Ocean Race. Г-н Ван присутствовал на этом захватывающем состязании.

Как страстный гольфист г-н Ван также принял участие в турнире Volvo World Golf Challenge, организованном Volvo CE. Он сопровождал клиентов и участвовал во всех мероприятиях этого соревнования. Один из его клиентов даже занял первое место! «Я доверяю стратегии Volvo CE в послепродажном обслуживании, – говорит Ван Зонбай. – Созданный на юго-западе после многолетней подготовки центр по ремонту техники с наработкой даст новый импульс к развитию бизнеса CQRH».

Компании CQRH и Volvo Construction Equipment демонстрируют один из лучших примеров успешного партнерства, город Чунцин стал их настоящим «двойным праздником». 



Спасательные работы в экстремальных условиях

Сочлененные самосвалы могут перевозить материалы в районах с самыми экстремальными условиями. Они успешно преодолевают грязь, глубокие ямы и крутые уклоны. Летом 2013 года обширные территории оказались залитыми водой. Даже владельцы грузовых автомобилей не знали, справятся ли их машины с таким стихийным бедствием, как наводнение в канадской провинции Альберта. Однако у них не было времени на раздумья – они просто действовали. И общими усилиями спасли сотни жизней.

Лето 2013 года было дождливым во многих районах Канады и Соединенных Штатов. Даже само название города Хай Ривер (с англ. «высокая река»), расположенного в Альберте, свидетельствует о том, что наводнения здесь не редкость. Действительно, местные жители ежегодно ждут небольших затоплений в конце весны и начале лета. Неизвестно лишь то, какие именно районы будут залиты водой.

На территории города Хай Ривер, расположенного к северу от штата Монтана (США), влажный летний воздух обычно сталкивается с Канадскими Скалистыми горами и превращается в осадки. Однако в середине июня ситуация быстро вышла за рамки привычного. Влажный воздух поднялся из Штатов и остановился, вызвав сильные и длительные дожди в предгорьях Альберты. Оттуда вода могла уходить только вниз, растапливая снежный покров и переполняя водные пути. Все происходило так быстро, что жители населенных пунктов, расположенных на возвышенностях, располагали лишь небольшим запасом времени для необходимых действий. В тридцати двух районах было объявлено чрезвычайное положение. По данным Канадского Красного Креста, в провинции Альберта эвакуации подверглись более 100 тысяч человек.



«Самосвалы Volvo обладали мощностью и массой, достаточными для того, чтобы выдержать натиск потоков воды, с которыми они сталкивались на улицах».



СТИХИЙНОЕ БЕДСТВИЕ

Кен Смит и его жена Мэри Дон родились и выросли в Хай Ривер, прожили в этом городе всю свою жизнь и вырастили двух сыновей. Они прекрасно знают окрестности города и местных жителей – тесное сельское сообщество. Семья Смитов вот уже 21 год развивает семейный бизнес – компанию Ken Smith Corral Cleaners, занимающуюся разбрасыванием удобрений, чисткой откормочных площадок, выемкой грунта, погрузкой и перевозкой материалов. Их сыновья, 24-летний Джарретт и 21-летний Кинан, с ранних лет управляют различными машинами, и этот опыт пригодился им при самых неожиданных обстоятельствах.

19 июня метеорологи обещали грозу и сильный дождь. Утром следующего дня, когда Мэри Дон и Кинан отправились в Хай Ривер, их несколько раз останавливали представители городских властей и пожарные, нуждавшиеся в трех колесных погрузчиках компании. Однако погрузчики не могли выдержать

быстро поднимающуюся воду и с трудом пробирались по затопленным улицам. К полудню все местные телефонные сети вышли из строя.

Кинан и Джарретт быстро поняли, что шансы выдержать напор воды есть только у двух принадлежащих компании сочлененных самосвалов Volvo A30D. Эти машины были модифицированы под заказ для разбрасывания удобрений и оснащены плоскими удлиненными платформами, увеличенными более чем на 3,3 метра.

«Наши самосвалы Volvo обладали мощностью и массой, достаточными для того, чтобы выдержать натиск потоков воды, с которыми они сталкивались на улицах. Вода унесла бы любую другую технику. Но машины Volvo продолжали двигаться».

РЕКОРДЫ СТИХИИ

Джарретту и Кинану помогало то, что они знали город и местные дороги как свои пять пальцев, ведь высокий уровень воды не позволял

видеть, где находятся препятствия – бордюры, пожарные гидранты.

Наводнение 2013 года в Альберте стало рекордным по расходу воды – 2200 м³ в секунду. Нормальный расход воды в Хайвуд-ривер – 25 м³ в секунду. Ближе к ночи местность погрузилась в кромешную тьму, нарушаемую только лучами фар самосвалов Volvo. К 10 часам вечера средний уровень воды в городе достигал 1,5 метров. Во многих районах уровень воды поднялся до 2 метров, а кое-где и до 3,5 метров.

ОТ ДОМА К ДОМУ

Кен двинулся от дома к дому, спасая людей с помощью самосвала Volvo; вода поднималась так быстро, что многие не успевали собрать свои вещи. «Во многих случаях машину нужно было подгонять как можно ближе к крыльцу или крыше, на которых находились люди», – рассказывает Кен.

Эта спасательная операция продолжалась всю ночь. «Наша техника предназначена для выполнения совсем

других работ, – сказал Ларри Брантон, управляющий обслуживающего Калгари филиала Strongco Equipment. – Однако она творила чудеса». Согласно оценке Кена, за ночь они вывезли примерно тысячу людей, размещая в одном грузовике по 50 человек.

«Сочлененный самосвал Volvo даже в базовой комплектации обладает массой, мощностью, высотой и конструкцией, делающими его подходящим для проведения таких спасательных операций, – сказал Майк Эперджеси, региональный менеджер Volvo по поддержке продуктов. – Конечно, компания Volvo разрабатывала свои машины не для использования во время наводнений, однако некоторые особенности конструкции, такие как высокое расположение выхлопной трубы, воздушного фильтра и фильтра сапуна, позволяли им оставаться на ходу при столь высоком уровне воды. Двигатели могли работать, пока они оставались сухими».

В конце концов, волны стали слишком высокими. Сочлененный самосвал Джарретта захлестнула волна высотой 2,5 метра, и молодого человека пришлось вывезить на лодке. После завершения спасательных работ машина еще более двух недель простояла в воде, затопившей даже кабину.

СДЕЛАНО НА СОВЕСТЬ

Хотя компания Volvo конструировала свои самосвалы не для использования в воде, они определенно справились с задачами, которую возложил на них Кен. Его модифицированные грузовики-разбрасыватели заезжают в поля скотоводов для очистки стойл и доставки навоза, гравия и силоса, при этом им часто приходится двигаться по неровной местности, глубокой грязи и каменистой почве.

«Мы рассмотрели все марки самосвалов, и модели Volvo понравились нам больше всего, – сказал Кен. – Гидравлическая система идеально подходила нам, потому что нам пришлось добавить только пару насосов с постоянным расходом, чтобы



Кен Смит, Кинан Смит и Джарретт Смит.

обеспечить работу механического конца разбрасывателя в задней части платформы. При выборе машины любого другого производителя нам бы потребовался вспомогательный мотор и дополнительные линии. Нам понравились прочность самосвала Volvo, шины высокой проходимости и наличие шести ведущих колес. Эти машины идеально подходили нам, к тому же мы оснастили их таким образом, чтобы они помогали нам работать еще эффективнее».

Эти два модифицированных самосвала Volvo выполняют работу, которую прежде выполняли пять тягачей с полуприцепами, при этом они требуют меньше техобслуживания. К тому же, по мнению Кена, сочлененные самосвалы Volvo A30D подходят ему лучше, чем их более крупные братья A35 и A40, благодаря меньшей ширине, облегчающей проезд через ворота ферм и ранчо. Это не единственные машины Volvo, помогающие пережить наводнение в Альберте: 10 сочлененных самосвалов Volvo A35D и A40D, приобретенные Кеном у компании Strongco, также использовались властями при очистке территорий.

УСТРАНЕНИЕ ПОСЛЕДСТВИЙ

Семья Кена, подобно почти всем местным жителям, многое потеряла во время стихийного бедствия, включая изготовленные на заказ грузовые автомобили-разбрасыватели, которые после всех их героических усилий были признаны не подлежащими восстановлению. Некоторые люди потеряли дома и свой малый бизнес; наводнение также унесло несколько жизней. Однако местное сообщество во

время этого бедствия проявило небывалую сплоченность.

«Мы были не единственными людьми, которые помогали соседям с помощью своих машин. Другие люди использовали грузовые автомобили для перевозки камней, погрузчики и даже сельскохозяйственные комбайны с высокими платформами, чтобы помочь жертвам наводнения добраться до суши, – сказал Кен. – В такие моменты не существует никаких правил. Каждый из нас просто сказал себе: «Я должен помочь людям».

Подобно семье Смитов, Strongco, самый крупный дилер Volvo Construction Equipment в Канаде, инвестировал большие средства в восстановление города после наводнения. Организованная Strongco кампания по сбору пожертвований среди компаний и сотрудников позволила собрать 12300 долларов для финансирования восстановительных работ, проводимых Канадским Красным Крестом. Компания Volvo Construction Equipment North America добавила к этим пожертвованиям еще 5 тысяч долларов.

Смиты, компания Strongco и все жители Хай Ривер вместе помогли властям бороться с последствиями этого стихийного бедствия и приводить город в порядок. ❧

Текст: Чи-ан Чанг



КОМПАНИЯ, ЖИВУЩАЯ НОВЫМИ ИДЕЯМИ, ИЛИ ПОЧЕМУ ИННОВАЦИИ – ЧАСТЬ ГЕНЕТИКИ VOLVO



Андерс Ларссон, исполнительный вице-президент Volvo CE по технологиям

В НАЧАЛЕ ЭТОГО ГОДА НА ПЕРВОМ ИННОВАЦИОННОМ ФОРУМЕ VOLVO CONSTRUCTION EQUIPMENT АНДЕРСА ЛАРССОНА СПРОСИЛИ, РАССМАТРИВАЕТ ЛИ КОМПАНИЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ОТКАЗА ОТ ИННОВАЦИЙ И СОКРАЩЕНИЯ РАСХОДОВ НА ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ РАДИ ЭКОНОМИИ СРЕДСТВ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРУДНОСТЕЙ.

Исполнительный вице-президент Volvo CE по технологиям ответил недвусмысленным «Нет». И такой ответ дал бы любой сотрудник компании в любой момент ее истории.

«Инновации у нас крови, в генах, – говорит Ларссон. – Мы буквально живем ими. Они присутствуют во всех наших процессах – как в конструировании и разработке, так и в маркетинге и продажах.

Конечно, иногда приходится следовать тенденциям, однако мы хотим быть лидерами. Это часть нашего менталитета и нашей культуры. Мы не подражатели по своей природе и никогда не захотим стать ими, ведь это соответствует концепции Volvo Way.

По-моему, Volvo уважают за инновации, и это – одна из причин, по которой мы решили провести первый инновационный форум: мы хотели рассказать вам о том, насколько они важны для нас».



Centaur – концептуальный самосвал Volvo CE

ИНТЕРЕС МЕЖДУНАРОДНЫХ СМИ

Это новаторское мероприятие, состоявшееся в августе в Эскильстуне, привлекло внимание около 100 представителей международных СМИ и оказалось весьма успешным, поэтому компания, вероятно, будет повторять его каждые два-три года.

Журналистам показали завод, где разрабатываются и производятся компоненты трансмиссии, а затем гости могли ознакомиться с новой продукцией компании. После этого они посетили шесть рабочих станций, воплощающих инновации Volvo CE, и сфокусировали внимание на двигателях, отвечающих требованиям Tier 4 Final/Stage IV.

Некоторые считают, что инновации – это не что иное, как футуристические концептуальные машины, например, самосвал Centaur, погрузчик Gryphin или экскаватор Sfinx. И они во многом правы. Эти машины еще не производятся для рынка, однако они тщательно сконструированы и содержат технологии, предназначенные для существующих моделей. «Это не просто причудливые промышленные дизайны; они обладают продуманными экстерьерами и интерьерами, – говорит Ларссон. – Они играют роль «локомотива» для новых технологий».

«КЛИЕНТЫ ИГРАЮТ ГЛАВНУЮ РОЛЬ В НАШЕМ ИННОВАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ».

Однако инновации также могут быть гораздо более простыми. Например, далекое от высоких технологий улучшение технического обслуживания посредством повышения доступности к узлам машины также представляет собой инновацию. При этом любые инновации должны действительно облегчать жизнь наших клиентов.

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ – КЛИЕНТ

Клиент всегда остается центральной фигурой бизнеса.

«Именно заказчик играет главную роль в инновационном процессе, – продолжает Ларссон. – Настоящими являются лишь те инновации, которые завоевывают признание клиентов и обеспечивают им преимущества, необходимые для развития их бизнеса.

Большинство наших инноваций непосредственно связано с нашими основными ценностями. Они также имеют

отношение к качеству – увеличивают время бесперебойной работы, надежность и производительность, повышают безопасность и улучшают пассивную и активную защиту операторов и других находящихся на рабочей площадке людей. Они также способствуют охране окружающей среды посредством повышения топливной экономичности и снижения выбросов».

Инновационные идеи всегда порождаются потребностями.

Владельцы машин хотят иметь лучшую технику. Они хотят, чтобы техника постоянно совершенствовалась, чтобы ее качество и производительность постоянно росли.

«Мы прислушиваемся к мнениям наших клиентов, благодаря этому наши проекты превращаются из идей в передовые технические решения, – говорит Ларссон. – Однако рынок не всегда в курсе, что какие-то технологии уже существуют, и мы можем их предложить. По существу инновации – это совпадение потребностей рынка и современных технических возможностей.

Например, компания Volvo CE прославилась внедрением концепции сочлененного самосвала, позволяющего перевозить грузы при очень тяжелых условиях движения, однако в то время никто не просил нас создавать такую машину. Мы сами сделали этот шаг».

ОТ ДВИГАТЕЛЕЙ К ТРАНСМИССИЯМ

В последние годы многие важные инновации были связаны с лидером рынка – двигателями V-АСТ от компании Volvo, разработанными в ответ на изменение законов США и Европы относительно вредных выбросов. Окончательный вариант для этих регионов – Tier IV Final, эффективно уменьшающий выбросы NOx и частиц до нуля, – вступит в силу в начале 2014 года.

Ларссон ожидает, что теперь внимание будет сфокусировано на эффективности трансмиссий и топливной экономичности. Он полон энтузиазма.

«Я только что отпраздновал 35-летие моей работы в Volvo CE, – говорит он. – Дух новаторства не позволяет довольствоваться достигнутым. Такой подход помогает оставаться молодым – даже если отсутствие волос на моей голове говорит совсем о противоположном!

За углом нас всегда ждет новый вызов. А за одним углом следует другой. Эта работа идеально подходит мне.



Семейство двигателей V-АСТ компании Volvo – лидер рынка.

«ЗА ПОВОРОТОМ НАС ВСЕГДА ЖДЕТ НОВЫЙ ВЫЗОВ. А ЗА ОДНИМ ВЫЗОВОМ ПОСЛЕДУЕТ ДРУГОЙ».

Дело не только в технологиях и продукции. Речь идет о внутренней жизни организации, о том, как мы можем улучшить все, чем мы занимаемся, например, усовершенствовать методы производства или повысить темпы разработки. Речь идет об ускорении, улучшении, удешевлении. Что может быть увлекательнее этого?» **WM**

Текст: Тони Лоуренс.



НОВЫЕ АСФАЛЬТОУКЛАДЧИКИ VOLVO BLAW KNOX 7000-И СЕРИИ, СОЗДАНИЕ С ЧИСТОГО ЛИСТА

Всем известно, что время – это деньги. Однако при асфальтировании дорог требования к скорости выполнения работ повышаются, и время становится еще более важным фактором, чем при строительстве любых других объектов. Другими словами, ошибки и задержки здесь недопустимы.

«Асфальт – очень дорогой материал, и к тому же имеет очень ограниченные сроки использования, – говорит Дэн Донован, директор Volvo Construction Equipment по продажам техники для строительства дорог и демонтажа сооружений в Северной Америке. – Если у вас есть 25 стоящих друг за другом грузовых автомобилей с 15 тоннами такого материала в каждом, вам требуются надежные асфальтоукладчики, способные быстро работать в самых сложных условиях».

Однако порой даже специалисты по укладке дорожного покрытия способны проявлять терпение, ведь они знают, что бьют машины, выпуск которых стоит подождать. Ярким примером таких машин стали асфальтоукладчики Blaw Knox 700-й серии от компании Volvo CE.

«Гусеничный асфальтоукладчик P7110 и колесный асфальтоукладчик P7170, продемонстрированные в октябре дилерам в Шиппенсбурге (Пенсильвания) – это первые асфальтоукладчики Blaw Knox, сконструированные и разработанные Volvo с чистого листа», – сообщает Донован.

НАСТОЯЩИЙ ПОБЕДИТЕЛЬ

«Это очень важная новость, которую так ждал рынок. Она очень обрадовала строительную отрасль, и особенно верных бренду бывших клиентов Blaw Knox.

Специалисты дорожно-строительной отрасли – это очень небольшое и тесно связанное сообщество. Оно отличается высокой требовательностью к специализированной технике. Если вы создали действительно хорошую машину, эта новость распространяется быстро: теперь мы чувствуем, что у нас появился

настоящий победитель».

Машина 7000-й серии была впервые продемонстрирована в марте 2013 года на выставке «World of Asphalt», в июле уже была передана заказчику. Эта модель асфальтоукладчика станет важным экспонатом Volvo CE на международной выставке CONEXPO-CON/AGG, которая состоится в Лас-Вегасе в марте 2014 года.

Что делает эти машины особенными? По мнению Донована, который работает в этой отрасли почти 40 лет, решающие факторы успеха – это отвечающие требованиям Tier IV двигателя Volvo D8 мощностью 240 л.с., электрическое оборудование Volvo, гусеницы и система подачи асфальта, а также широкий ассортимент устанавливаемых впереди и сзади выглаживающих виброплит.

«ПОЖАЛУЙ, ЛУЧШАЯ ИЗ ВСЕХ СУЩЕСТВУЮЩИХ»

«У нас есть превосходный силовой агрегат, который обладает большей мощностью при прежнем расходе топлива, система подачи асфальта стала более надежной, а наша гусеничная система, вероятно, – лучшая из всех существующих, – говорит он. Мы возвращаемся к лучшему наследию Blaw Knox, совершенствуя его с помощью знаний Volvo».

Однако машинам 7000-й серии – «нашим основным машинам, применяемым при строительстве аэропортов и осуществлении крупных инфраструктурных проектов» – предстоит наверстать упущенное.

«Бренд Blaw Knox был приобретен компанией Volvo CE в 2007 году одновременно с подразделением

«Если у вас есть 25 стоящих друг за другом грузовых автомобилей с 15 тоннами такого материала в каждом, вам требуются надежные асфальтоукладчики, способные работать в самых сложных условиях».



Ingersoll Rand по производству дорожно-строительной техники, – говорит Донован. – К тому времени я проработал в Ingersoll Rand 31 год. Выпущавшиеся нами асфальтоукладчики 6000-й серии обладали серьезными конструктивными проблемами. Компания Volvo унаследовала их. Инженеры Volvo потратили много времени и осуществили множество усовершенствований, чтобы вернуть машинам Blaw Knoch их прежнюю репутацию надежной и легкой в эксплуатации техники».

ЛУЧШИЕ ТРАДИЦИИ BLAW KNOX

«Асфальтоукладчики 6000-й серии с самого начала имели плохую репутацию, поэтому Volvo создавала 7000-ю серию с чистого листа. Мы не просто установили двигатель, отвечающий требованиям Tier IV – мы сконструировали совершенно новые машины».

«Мы возвращаемся к ценному наследию Blaw Knoch, совершенствуя его с помощью знаний Volvo».



«Обычно клиенты не любят покупать демонстрационные машины – те несколько экземпляров, которые первыми покидают производственную линию. Однако мы уже продали три из восьми полученных нами демонстрационных асфальтоукладчиков 7000-й серии».



Как всегда, именно рынок определит, насколько успешно компания Volvo возрождает лучшие традиции Вlaw Кнох. Однако уже сейчас заметны первые признаки успеха.

Один демонстрационный асфальтоукладчик P7110 был отправлен в находящуюся в Альбуркерке компанию Golden Equipment Co, которая является дилером Volvo CE и единственным в Нью-Мехико местным поставщиком тяжелой строительной техники.

«Мы провели пять демонстраций для наших местных клиентов из отрасли дорожного строительства, включая министерство транспорта штата Нью-Мехико и метрополитен города Альбуркерке», – говорит Джадд Сигал, менеджер по продажам Golden Equipment Co.

ЦЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

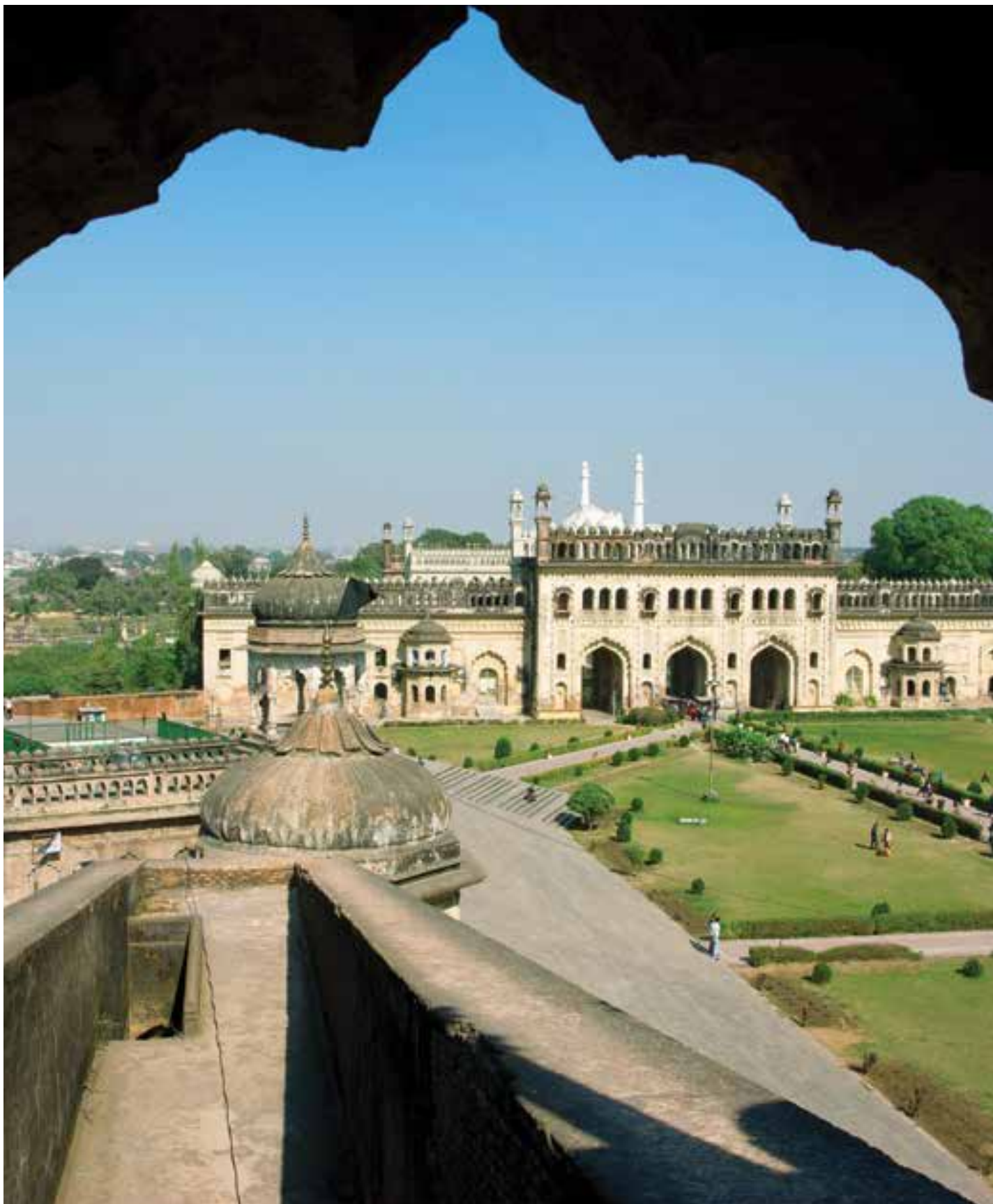
«Компания Volvo прислала для проведения демонстраций своего специалиста Корки Хоукенса, который также помогал нашим механикам Джимми Томпсону и Джону Кедди-старшему осуществлять поддержку наших клиентов. Эта помощь оказалась такой ценной, что поспособствовала укреплению доверия. Мы продаем весь ассортимент машин Volvo CE, однако отзывы об этой модели были такими положительными, что мы решили сами купить ее для перепродажи или использования в нашем автопарке для аренды».

Город Альбуркерке стал местом демонстрации новой техники не случайно, говорит Донован.

«Самые первые машины 6000-й серии часто перегревались и работали менее эффективно на больших высотах. Volvo давно устранила эти недостатки. Обычно клиенты не любят покупать демонстрационные машины – те несколько экземпляров, которые первыми покидают производственную линию. Однако мы уже продали три из восьми полученных нами демонстрационных асфальтоукладчиков 7000-й серии.

Клиенты доверяют нам. А я говорю им: «Вlaw Кнох, который вы знали, возвращается. К тому же вы всегда можете положиться на Volvo». **W**

Текст: Тони Лоуренс



Работа без простоев благодаря системе CareTrack



Город Лакнау, возникший на этой территории за 8 тысяч лет до н.э., обладает богатым культурным и историческим наследием.

В ЕЛИКОЛЕПНЫЙ ЛАКНАУ, СТОЛИЦА ИНДИЙСКОГО ШТАТА УТТАР-ПРАДЕШ, РАСКИНУЛСЯ НА БЕРЕГАХ РЕКИ ГОМТИ. ЛАКНАУ, ИЗВЕСТНЫЙ В ИНДИИ КАК «ГОРОД НАВАБОВ», ПОЯВИЛСЯ ЮЖНЕЕ ГРАНИЦЫ С НЕПАЛОМ ЗА 8 ТЫСЯЧ ЛЕТ ДО Н.Э., В ЭПОХУ ДИНАСТИИ СУРЬЯВАНШИ. СЕЛИВШИЕСЯ ЗДЕСЬ ДРЕВНИЕ НАВАБЫ ОСТАВИЛИ ПОТОМКАМ БОГАТЕЙШЕЕ КУЛЬТУРНОЕ НАЛЕДИЕ: МНОЖЕСТВО ПОПУЛЯРНЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ И МУЗЫКАЛЬНЫХ ПРОИЗВЕДЕНИЙ, ТАНЦЫ И ИСКУССТВО, СОХРАНИВШИЕСЯ НЕСМОТРЯ НА МНОЖЕСТВО ИЗМЕНЕНИЙ, ПРОИЗОШЕДШИХ С ГОРОДОМ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 10 ТЫСЯЧЕЛЕТИЙ.

Свой вклад в новейшие изменения городского пейзажа вносит компания APCO Infratech. Компания базируется в восточной части Лакнау и располагает штатом из 850 сотрудников, 120 из которых - квалифицированные инженеры. APCO Infratech специализируется в области строительства и технического обслуживания дорог, объектов энергетической инфраструктуры, а также городских и промышленных зданий. Будучи клиентом Volvo Construction Equipment с 2011 года, APCO доверяет высокому качеству техники Volvo CE, непрерывно работающей на строительных объектах компании. В настоящее время APCO Infratech владеет автопарком из 23 машин Volvo, включая автогрейдеры для строительства шоссе и колесные погрузчики для карьерных работ.



Система CareTrack собирает данные о машине, включая расход топлива и эффективность работы, и предоставляет их владельцу машины и местному дилеру.

«БЕЗ CARETRACK ТАКАЯ НЕИСПРАВНОСТЬ МОЖЕТ ЛЕГКО ОСТАТЬСЯ НЕЗАМЕЧЕННОЙ».

НЕПРЕРЫВНАЯ РЫБОТА

«Простои техники – самая серьезная проблема, с которой могут столкнуться наши клиенты, поэтому для нас поддержание работоспособности машин – ключ к сохранению хороших отношений, – объясняет Амит Сингх, менеджер по поддержке клиентов индийского дилера Volvo CE – Infra Equip. – К сожалению, поломки неизбежны, и когда они происходят, мы стараемся предупредить клиента и устранить их как можно быстрее».

Компания Infra Equip демонстрирует свою способность быстро и эффективно решать проблемы, вызывающие простои техники, в тех случаях, когда телематическая система CareTrack, запатентованная компанией Volvo CE, сигнализирует о неисправности. Эта система собирает данные о машине, включая расход

топлива и эффективность работы, и позволяет владельцу машины и местному дилеру дистанционно просматривать их. Недавно один из колесных погрузчиков APCO Infratech сигнализировал о падении давления масла до опасного уровня. Продолжение эксплуатации машины могло привести к более серьезному, возможно, катастрофическому повреждению двигателя.

«Это редкая неисправность, – объясняет Сингх. – Без CareTrack она может легко остаться незамеченной и вызвать дополнительную поломку двигателя, требующую длительного и дорогого ремонта. Благодаря CareTrack мы смогли немедленно уведомить клиента для предотвращения значительного повреждения двигателя. Мы смогли проверить информацию CareTrack о неисправности с помощью данных о давлении масла в двигателе от MATRIS – бортовой диагностической системы Volvo CE, – чтобы выполнить быструю и точную диагностику».

СВОЕВРЕМЕННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Специалист по техническому обслуживанию, аттестованный компанией Volvo CE, обследовал машину на строительной площадке, чтобы уточнить причину появления сигнала. Он выяснил, что топливный насос перестал работать правильно, и это вызвало падение давления масла в двигателе. При



MATRIS и CareTrack совместно предоставляют информацию о расходе топлива и работе двигателя, а также выдают предупреждения о необходимости технического обслуживания и отчеты о неисправностях.

дальнейшей эксплуатации машины с большой вероятностью могло произойти заклинивание двигателя, при котором требуются большие затраты на запчасти и ремонт, а также возникает дополнительный простой.

«Когда один из наших колесных погрузчиков выходит из строя, мы вынуждены остановить загрузку и эксплуатацию грузовых автомобилей. Это увеличивает потери более чем вдвое – простаивает не одна машина, а несколько, – объясняет г-н Камиш, старший инженер-механик APCO Infratech, контролирующей работу в карьере. – Благодаря системам дистанционного мониторинга, таким как CareTrack, и действиям местного дилера Volvo CE мы смогли идентифицировать неисправность и предотвратить серьезное повреждение машины. Наши машины работают более 12 часов в сутки, поэтому чем быстрее мы способны устранить проблему, тем лучше».

НАДЕЖНОЕ ПАРТНЕРСТВО

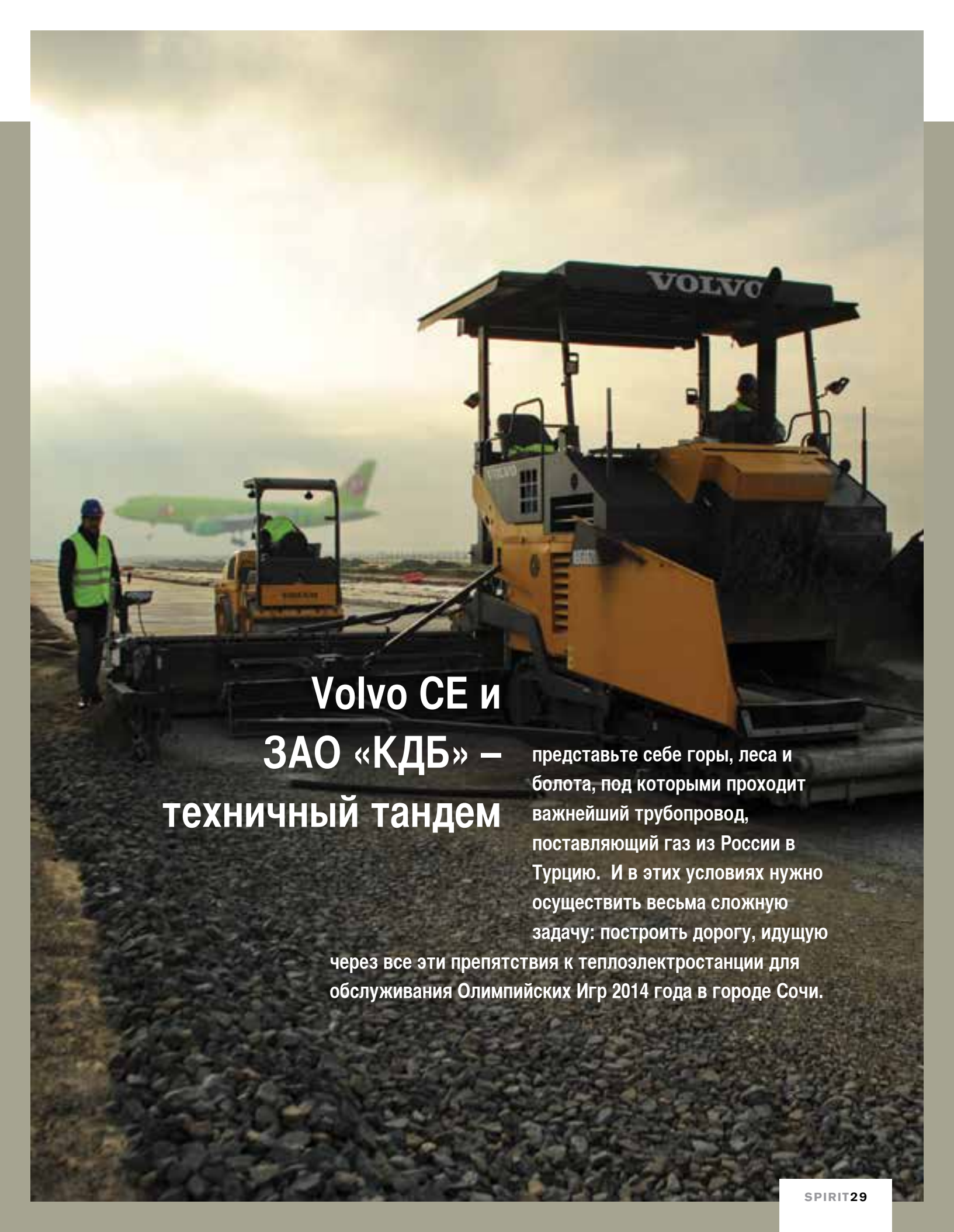
Сингх, сотрудник местного дилера Volvo CE, отвечающий за поддержку клиентов, говорит что замена двигателя может длиться до 17 дней и стоить 2,3 миллиона индийских рупий (36 тысяч долларов). «Быстрые действия наших групп по ремонту и техническому обслуживанию позволили сбересть более 1,5 миллиона рупий (24 тысяч долларов) и предотвратить более чем 10-дневный простой, – говорит Сингх. – Мы считаем себя бизнес-партнерами наших

«МЫ СЧИТАЕМ СЕБЯ БИЗНЕС-ПАРТНЕРАМИ НАШИХ КЛИЕНТОВ: ПОМОГАЯ ИМ, МЫ СПОСОБСТВУЕМ ПРОЦВЕТАНИЮ ИХ БИЗНЕСА»

заказчиков, потому что, помогая им, мы способствуем нашему процветанию. Поэтому мы делаем все возможное для того, чтобы поддерживать работу машин наших клиентов в любых ситуациях».

Volvo CE использует самые передовые технологии, позволяющие владельцам, операторам и дилерам отслеживать данные каждой машины. MATRIS и CareTrack совместно предоставляют информацию о расходе топлива и работе двигателя, а также выдают предупреждения о необходимости технического обслуживания и отчеты о неисправностях. «Сотрудники нашего дилера продемонстрировали превосходную командную работу при устранении проблемы одного из наших весьма ценных заказчиков, – говорит Сингх. – Благодаря этому мы укрепили наши отношения и надеемся развивать наше партнерство в будущем». **W**

Текст: Халли Брейс



Volvo CE и ЗАО «КДБ» – технический тандем

представьте себе горы, леса и болота, под которыми проходит важнейший трубопровод, поставляющий газ из России в Турцию. И в этих условиях нужно осуществить весьма сложную задачу: построить дорогу, идущую через все эти препятствия к теплоэлектростанции для обслуживания Олимпийских Игр 2014 года в городе Сочи.

«Volvo Construction Equipment позволяет нам осуществлять невозможное, – говорит Константин Григорьев-Рудаков, заместитель генерального директора ЗАО «КДБ», крупной дорожно-строительной компании, находящейся на юге России, в Краснодаре, примерно в 80 км к северо-востоку от Черного моря. – Наличие в нашем автопарке техники Volvo помогает быстро решать даже самые сложные проблемы».

ЗАО «КДБ», существующая уже 75 лет, с успехом использует возможности технологий Volvo Construction Equipment. «Мы владеем большим парком машин Volvo, – говорит руководитель проектов Олег Хохряков. – В него входят более 17 единиц техники (2 экскаватора-погрузчика, 1 гусеничный экскаватор, 3 асфальтоукладчика, 2 погрузчика с бортовым поворотом, а также 4 катка и 5 самосвалов Volvo). Без сомнения, ЗАО НПО «КДБ» и Volvo – это отличный пример слаженного технического тандема, где две компании помогают развиваться друг другу. Такое взаимодействие, естественно, положительно сказывается на качестве дорог, поэтому люди могут ездить по ним с удовольствием».

Это партнерство очень важно для ЗАО «КДБ» (ЗАО «Кубандорблагострой»). С 2007 года компания помогает строить объекты для Олимпийских Игр. Первым проектом стало строительство подъездной дороги для обслуживания джубгинской теплоэлектростанции в административном центре Краснодарского края. Длина этого участка дороги не превышает одного километра, однако сложный характер местности и наличие под землей важного трубопровода «Голубой поток» сделали осуществление этого проекта крайне сложным и требующим самой надежной техники.

Партнерство с Volvo началось годом ранее, когда руководство ЗАО «КДБ» приобрело автогрейдер Volvo G746B. Эта машина оказалась многофункциональной, пригодной для использования в качестве бульдозера. Сегодня, спустя семь лет, эта машина продолжает превосходно работать. Никаких проблем с покупкой подходящей техники в Краснодаре у КДБ не возникло. Официальным дилером по продаже дорожной и строительной техники Volvo является компания ООО «Ферронордик Машины». Она же осуществляет сервисное обслуживание и проводит обучение операторов. Это позволяет значительно сэкономить время: машины могут работать на объекте уже через два дня после краткого курса обучения, т.е. практически сразу после приобретения.

Перечень приобретенной техники отражает длинную историю сотрудничества двух компаний. «В число первых машин, закупленных для ЗАО «КДБ», вошли асфальтоукладчик Volvo ABG 6820, катки DD138HFARC, DD95 и DD38HF, погрузчик с бортовым поворотом MC135C

«ЗАО «КДБ» и VolvoCE помогают друг другу развиваться – это,



Александр Кулик, генеральный директор ЗАО НПО «КДБ»

несомненно, превосходный пример гармоничного сотрудничества».

и самосвалы Volvo. Такой выбор был технически оправдан – эти машины превзошли все наши ожидания, – говорит Александр Кулик, генеральный директор ЗАО НПО «КДБ».

Асфальтоукладчик Volvo превосходно справлялся с щебеночно-мастичным асфальтобетоном – сравнительно новым материалом для создания дорожного покрытия. Мы также приобрели различное навесное оборудование для погрузчика с бортовым поворотом, щетку с водным орошением, фрезу. Они нам здорово пригодились при ремонте дороги Майкоп-Туапсе. Потом уже эта спецтехника принимала участие в ликвидации чрезвычайной ситуации в Крымске и отлично себя зарекомендовала».

«Погрузчики с бортовым поворотом – мощные машины», – говорит Александр Кулик. Он доволен сотрудничеством ЗАО «КДБ» и Volvo CE, помогающим строить аэропорт в Краснодаре, который станет важной частью инфраструктуры для Олимпийских Игр – резервным аэропортом для Сочи. Существует еще один важный фактор, делающий этот союз успешным. «Мы приобрели всю нашу технику посредством лизинга. Volvo располагает различными решениями, помогающими компаниям повышать эффективность их бизнеса».

ЗАО НПО «КДБ» стремится к инновациям, особенно к использованию утилизационных технологий для ремонта дорог. По словам кандидата технических наук, заместителя генерального директора ЗАО «КДБ» Константина Григорьева-Рудакова, именно в этой области компания Volvo CE помогает находить нужные решения. ЗАО



ЗАО «КДБ» и Volvo CE участвуют в строительстве резервного аэропорта в Краснодаре, который станет важной частью инфраструктуры Олимпийских Игр. Вся техника была приобретена посредством лизинга. Volvo предлагает различные решения, помогающие компаниям повышать эффективность их бизнеса.





«КДБ» разрабатывает новые материалы для строительства дорог не только в Краснодаре, но и по всей стране. «Когда начинается опробования новых технологий, то очень важно, чтобы техника не подвела, – комментирует он. – И тут опять на помощь приходит Volvo, на которую можно полностью положиться, сосредоточившись на дорожно-строительном процессе. Техника Volvo никогда не сломается в самый ответственный момент. Для строителей это очень важно».

Все руководители ЗАО «КДБ» упоминают систему Care Track, которая следит за техникой и сообщает о необходимости технического обслуживания. Она входит в стандартную комплектацию многих машин и предлагается с бесплатным абонентским обслуживанием в течение трех лет. «Эта система позволяет нам уменьшать расходы, – говорит генеральный директор ЗАО «КДБ» Александр Кулик. – Мы можем своевременно обнаруживать неисправности нашей техники и принимать меры. Полностью исключается человеческий фактор: забыл, не успел, не досмотрел — здесь такого в принципе быть не может».

Для использования Care Track требуется только подключение к интернету. «Для проверки технического состояния экскаватора или погрузчика нет необходимости находиться рядом с машинами, – говорит Константин Григорьев-Рудаков. – Вы можете быть в другом городе или даже в другой стране. Все машины Volvo CE оснащены интегрированным модулем GPS, модемом и приемником. Эти устройства помогают получать сведения о статусе техники, которые передаются в общую базу данных по мобильной сети. Для подключения достаточно иметь компьютер, соединенный с интернетом, знать логин и пароль».

У системы Care Track три основные функции: карты и слежение, отчеты об эксплуатации и руководство обслуживанием. Вы можете получать отчеты об эксплуатации машин, о расходе топлива, о ежедневной наработке в машино-часах, о местонахождении машины, а также получать напоминание о сроках технического обслуживания. «Так что, даже сидя на Карибах, вы можете видеть, куда поехала


ваша техника, сколько топлива в баке или на какое время запланировать обслуживание», – добавляет Константин Григорьев-Рудаков.

«Благодаря этому строгому режиму технического обслуживания, техника Volvo CE работает по 12-16 часов в сутки – говорит руководитель проекта и заместитель генерального директора ЗАО НПО «КДБ» Олег Хохряков. – Она эксплуатируется постоянно, без перерывов. Отдел обслуживания клиентов работает отлично; мы можем заказать обслуживание в любое время и быть уверенными в том, что оно будет выполнено за минимальный период времени».

Насколько легко пользоваться этой самой передовой техникой? «Сегодня современная техника зарубежных производителей используется повсеместно, – говорит генеральный директор Александр Кулик. – Но в нашем районе не хватает специалистов, которые могут управлять этими машинами, поэтому возникает потребность в обучении кадров». Он отмечает важность предлагаемых Volvo CE учебных курсов для операторов техники. Сейчас ЗАО «КДБ» совместно с Volvo создает собственную программу обучения.

ЗАО «КДБ» гордится своими достижениями: не только подъездной дорогой к джубгинской ТЭС и ремонтом трассы Сочи-Джубга, но и другими проектами. ЗАО «КДБ» создало всю дорожную инфраструктуру консервного комбината, все въезды и выезды в автомобильную деревню «Юг-Авто» Сейчас идет строительство уличной дорожной сети в поселке Новомихайловском в Туапсинском районе. «ЗАО «КДБ» – компания, смотрящая в будущее своей отрасли, и это делает ее похожей на Volvo», – отмечает Константин Григорьев-Рудаков.

Неудивительно, что заместитель генерального директора Олег Хохряков говорит об этом сотрудничестве как о «техническом тандеме», ЗАО «КДБ» и Volvo CE вместе идут к осуществлению самых сложных задач. **WM**



Volvo и гольф – идеальное сочетание, проверенное временем

Конечно, у спонсоров спортивных соревнований нет «любимчиков». Однако если бы компании Volvo Construction Equipment было разрешено питать слабость к какой-то одной суперзвезде, ею, вероятно, стал бы гольфист Луи Вестхайзен.



«Перед этим состязанием команд, состоящих из профессионалов и любителей, мы сообщили ему, что в случае победы он сможет обменять легковой автомобиль на экскаватор».

Почему? Давайте совершим короткое путешествие во времени к началу 2013 года и перенесемся в Durban Country Club, на 18-й грин турнира Volvo Golf Champions в конце второго раунда. Вестхайзен, победитель British Open 2010 года и игрок, уступивший на турнире Masters 2012 года только Баббе Уотсону, необычно долго готовится выполнить катящийся удар на 30 футов для бёрди.

Такая сосредоточенность выглядит странно, ведь это только второй раунд, и, кроме того, Луи уже успел стать лидером. Этот катящийся удар никак нельзя назвать важным. До решающего дня, когда участники турнира по гольфу начнут бороться за лучшие позиции перед финалом, остаются ещё сутки. А по-настоящему серьезная борьба за призовой фонд, равный 2 миллионам долларов, начнется только в воскресенье.

Однако второй раунд турнира Volvo Golf Champions – особенный, это «соревнование внутри соревнования», во время которого два профессионала объединяются в команду с одним из клиентов Volvo. Два лучших результата на каждой лунке добавляются в результат команды. Победителей ждет роскошный автомобиль.

ЕС55В – САМЫЙ ЖЕЛАННЫЙ ПРИЗ

Однако Вестхайзен, вместе с гольфистом-любителем Колином Ледвитом из Англии и лучшим тайским игроком в гольф Тонгчаем Джейди, положил глаз на другой приз.

А именно на экскаватор Volvo EC55B.

«У Луи есть ферма возле Моссел-Бэй в Южной Африке, и ему нужен экскаватор для выполнения различных земляных работ, а также, возможно, создания нескольких новых бункеров на своем тренировочном поле! – говорит Элин Сванстром, менеджер Volvo Construction Equipment по спонсорству и организации соревнований.

– Два года тому назад он впервые заинтересовался экскаватором ЕС55В на турнире Volvo China Open и даже обсуждал с компанией покупку такой машины. Поэтому перед этим состязанием команд, состоящих из профессионалов и любителей, мы сообщили ему, что в случае победы он сможет обменять легковой автомобиль на экскаватор». В итоге Вестхайзен смог воплотить свою мечту в реальность: успешно закатил шар в лунку, а затем и выиграл турнир.

РЕКОРДСМЕН СРЕДИ СПОНСОРОВ

Между Volvo и Вестхайзенем существует особая связь. Volvo и гольф уже давно шагают рука об руку. Компания спонсирует European Tour, начиная с Volvo Belgian Open 1987 года. В 2011 году – первом году проведения Volvo Golf Champions – этот турнир стал девятым спонсируемым Volvo этапом European Tour, что сделало Volvo рекордсменом среди спонсоров.

Май 2013 года стал особенно важным для Volvo – в начале месяца в Тянджине состоялся турнир China Open, блестящую победу на котором одержал находящийся в превосходной форме австралиец Бретт Рамфорд; сразу после этого на болгарском курорте Thracian Cliffs Golf and Beach Resort прошел новаторский турнир Volvo World Match



«Volvo – первая компания, организовавшая European Tour в Китае; мы также первыми провели European Tour в Болгарии».

Play Championship, в финале которого победитель US Open 2010 Грэм МакДауэлл из Северной Ирландии обыграл известного гольфиста Тонгчая Джейди.

«Volvo – первая компания, которая привезла турнир European Tour в Китай; мы также первыми провели European Tour в Болгарии, поскольку Восточная Европа – регион, важный для нашего бизнеса, – говорит президент Volvo Event Management Пер Эрикссон. – Мы очень гордимся тем, что по-прежнему осуществляем революционные инновации в организации нашего 130-го турнира по гольфу для профессионалов».

Собравшиеся в Thracian Hills игроки тоже остались довольны. «Неделя прошла потрясающе, Volvo отлично организует все свои турниры. Это было зрелищное состязание... с отличной атмосферой», – комментируют участник из Южной Африки Томас Айкен.

СИЛЬНЫЙ БРЕНД

Почему же Volvo и гольф так отлично подходят друг другу? Начнем с того, что компания Volvo и такой вид спорта, как гольф, весьма популярны во всем мире. Это сильные «бренды» – люди хорошо знают, что такое Volvo, и что такое гольф.

Любому человеку, который любит гольф, известно, что для успешной игры требуется сбалансированное сочетание физических и умственных возможностей, например, умение выбрать момент и стабильно выполнять свинг. Несколько хороших ударов победы не принесут. Чтобы действительно добиться серьезного успеха, необходимы целеустремленность и профессионализм.

Компании Volvo тоже присущи целеустремленность, высокое качество продукции и профессионализм в области передовых технологий и инноваций.

Точная механика и высокие технологии не менее важны в гольфе. Гольфист должен уметь внедрять инновации в свою игру – новые удары и идеи. Также важно внимание к мелочам: бесполезно выполнять мощные драйвы на 300 ярдов, если вы не можете закатить шар в лунку паттом на 5 футов.

ТУРНИР ДЛЯ КЛИЕНТОВ

«В этом году мы прилагаем большие усилия, чтобы привлечь клиентов Volvo Construction Equipment к участию в наших соревнованиях по гольфу. Мы приглашаем их на международный турнир Volvo World Golf Challenge через организуемые нами многочисленные локальные состязания», – объясняет Сванстрем.

«Хорошо выступив там, они могут попасть на региональные состязания и даже на World Final, лучшие финалисты которого примут участие в турнире Playing with the Pros и получат шанс сыграть вместе с такими игроками, как Луи Вестхайзен. Любой человек, увидевший, какой восторг испытывали наши любители в Дурбане, захочет принять участие в игре!»

Конечно, любители не получат денежный приз, но они могут увезти домой роскошный автомобиль Volvo или превосходный экскаватор, ведь недавно измененные правила позволяют даже любителю сохранить приз, например, экскаватор, за хоул-ин-уан (попадание в лунку ударом с ти с одного удара).

Любой гольфист, которому повезет дойти до этапа World Final, сможет увидеть выступление Вестхайзена, который, победив в этом году в Дурбане, стал первым игроком, завоевавшим право принять участие в турнире Volvo Golf Champions 2014 года. **W**

Текст: Тони Лоуренс

ЛЕГЕНДАРНЫЕ СОРЕВНОВАНИЯ ПО ГОЛЬФУ, ОРГАНИЗУЕМЫЕ КОМПАНИЕЙ VOLVO



Volvo China Open Champion 2013 - Brett Rumford

VOLVO CHINA OPEN

Открытый чемпионат Китая по гольфу Отмечает 20-летие в 2014 году Ежегодный Volvo China Junior Championship дает шанс молодым китайским гольфистам завоевать право участвовать в Volvo China Open.



Volvo Golf Champion 2013 - Louis Oosthuizen

VOLVO GOLF CHAMPIONS

Открытие сезона European Tour. Первое состязание чемпионов European Tour. Проводится с 2011 года.



Volvo World Match Play Champion 2013 - Graeme McDowell

VOLVO WORLD MATCHPLAY CHAMPIONSHIP

Одно из самых престижных в мире состязаний по гольфу, которое проводится с 1964 года. Считается неофициальным чемпионатом мира по матчевой игре в гольф.



ПОЗНАКОМЬТЕСЬ С НИКОМ БАЙСОМ – СОТРУДНИКОМ, ВНЕДРЯЮЩИМ КАРДИНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИЮ VOLVO OCEAN RACE

«В ХОДЕ РЕГАТЫ СЛЕДУЮЩЕГО ГОДА ВСЕ КОМАНДЫ БУДУТ УПРАВЛЯТЬ ЯХТАМИ VOLVO OCEAN 65 ОДИНАКОВОЙ УСОВЕРШЕНСТВОВАННОЙ КОНСТРУКЦИИ, ЧТО СНОВА СДЕЛАЕТ ГЛАВНЫМ ФАКТОРОМ УСПЕХА ИМЕННО МАСТЕРСТВО УПРАВЛЕНИЯ»



Ник руководит «Судоверфью» – централизованной службой ремонта и технического обслуживания яхт.



НИК БАЙС – МНОГОГРАННАЯ ЛИЧНОСТЬ. ОН ПРИМЕРНЫЙ СЕМЬЯНИН, ИСКАТЕЛЬ ПРИКЛЮЧЕНИЙ, КОМАНДНЫЙ ИГРОК И ИНДИВИДУАЛИСТ. ОН РАБОТАЕТ И В МОРЕ, И НА СУШЕ.

Когда 4 октября 2014 года начнется захватывающая девяتمесячная регата Volvo Ocean Race с маршрутом протяженностью 39379 морских миль, Ник останется на суше – во всяком случае, физически, даже если душой он будет вместе с яхтсменами.

Несомненно, этот 35-летний австралиец сыграет важную роль в состязании следующего года.

Ник возглавляет «Судоверфь» – централизованную службу ремонта и технического обслуживания яхт, которая станет основой новой концепции под названием «Идентичная конструкция». Революционность этой концепции заключается в том, что все команды будут управлять яхтами одной и той же самой современной модели Volvo Ocean 65, что будет способствовать

сокращению расходов, сближению участников, и в целом сделает гонку еще более захватывающей. Этот подход еще никогда не применялся на соревнованиях такого типа.



Volvo Ocean Race считается самым тяжелым в мире состязанием яхтсменов.

«ЭТО НАПОМИНАЕТ ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ ИЛИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАШИН, ОТРАБОТАВШИХ МНОГО ТЫСЯЧ ЧАСОВ».

МАСТЕРСТВО – ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР УСПЕХА

«В какой-то момент возникла опасность того, что гонка станет неосуществимой, – объясняет Ник. – Конечно, это одно из важнейших событий такого рода, однако финансовые затраты стали реальной проблемой. Например, во время гонки 2005 года бюджеты некоторых команд достигали 20-30 миллионов евро.

По важности применения высоких технологий Volvo Ocean Race можно было сравнить с Формулой 1. Команды во многом покупали мореходные качества яхт, и как следствие, возможность одержать победу. Однако в ходе регаты следующего года все команды будут управлять

яхтами Volvo Ocean 65 одинаковой усовершенствованной конструкции, что снова сделает главным фактором успеха именно мастерство управления судном.

Команда «Судоверфи», состоящая из 50 человек, будет обслуживать гонку повсюду – на старте в Аликанте, а затем в Кейптауне, Абу-Даби, Санье (Китай), Окленде, бразильском портовом городе Итажаи, Ньюпорте (Род-Айленд), Лиссабоне, Лорьяне (Франция) и, наконец, в Гетеборге.

Во время промежуточных остановок команды могут рассчитывать на полное техническое обслуживание, необходимое для участия в следующем этапе. «Судоверфь» также будет доступна для зрителей на каждой остановке регаты.

ГРАМОТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

«Это напоминает техническое обслуживание грузовых автомобилей или строительных машин, отработавших много тысяч часов, – говорит Ник. – Мы будем точно знать, что необходимо сделать в Кейптауне, Окленде или в любом другом портовом городе. Прежде команды выполняли индивидуальную работу, поэтому требовалось гораздо большее число людей.

Экипажи брали с собой изготовленные на заказ запасные части от лебедок до мачт, гиков и швертов, поскольку все яхты имели разные конструкции. Команда могла возить по всему свету мачту стоимостью 750 тысяч евро и не использовать ее. А в конце гонки эта запчасть полностью теряла свою ценность.

Однако теперь запасные части могут быть использованы любой командой, к тому же яхты Volvo Ocean 65 предназначены для участия не в одной гонке, а в двух. В результате бюджеты команд сокращаются примерно до 10-14 миллионов евро».

Первая яхта Volvo Ocean 65, сконструированная компанией Farr Yacht Design в США и построенная европейским консорциумом судостроителей, была испытана полностью женской командой SCA на маршруте от Соединенного Королевства до Лансароте.

КАЧЕСТВО И БЕЗОПАСНОСТЬ НА ВЫСОКИХ СКОРОСТЯХ

Первые отчеты, говорит Ник, оказались весьма обнадеживающими. Яхта получила более «глубокий» поворотный киль с наклонной осью, дополнительные водяные балласты и восемь переборок (вместо четырех на Volvo Open 70), что подтверждает её репутацию быстроходного, прочного и весьма безопасного судна.

Яхты модели Volvo Ocean 65 будут оснащаться увеличенным числом камер и микрофонов, что позволит поклонникам этой гонки лучше отслеживать все происходящее в реальном времени: видеть и слышать, как команды выживают в условиях перепада температур от минус 15 до 45 градусов Цельсия, как встречаются на своем пути айсберги или волны высотой с четырехэтажное здание.

Конечно, Ник будет наблюдать за гонкой с огромным интересом, ведь он уже участвовал в двух регатах Volvo Ocean Race и дважды входил в сервисные команды, работавшие на берегу. Он провел в море большую часть своего детства, а впоследствии стал профессиональным кораблестроителем.

ЭКСТРЕМАЛЬНЫЕ ИСПЫТАНИЯ

Ник признается, что его привлекают экстремальные испытания, и он определенно не исключает возможность своего участия в регате (хотя ему придется обсудить этот вопрос с женой и дочерью).

«Volvo Ocean Race – уникальное состязание, принять участие в котором удавалось немногим. Это нечто



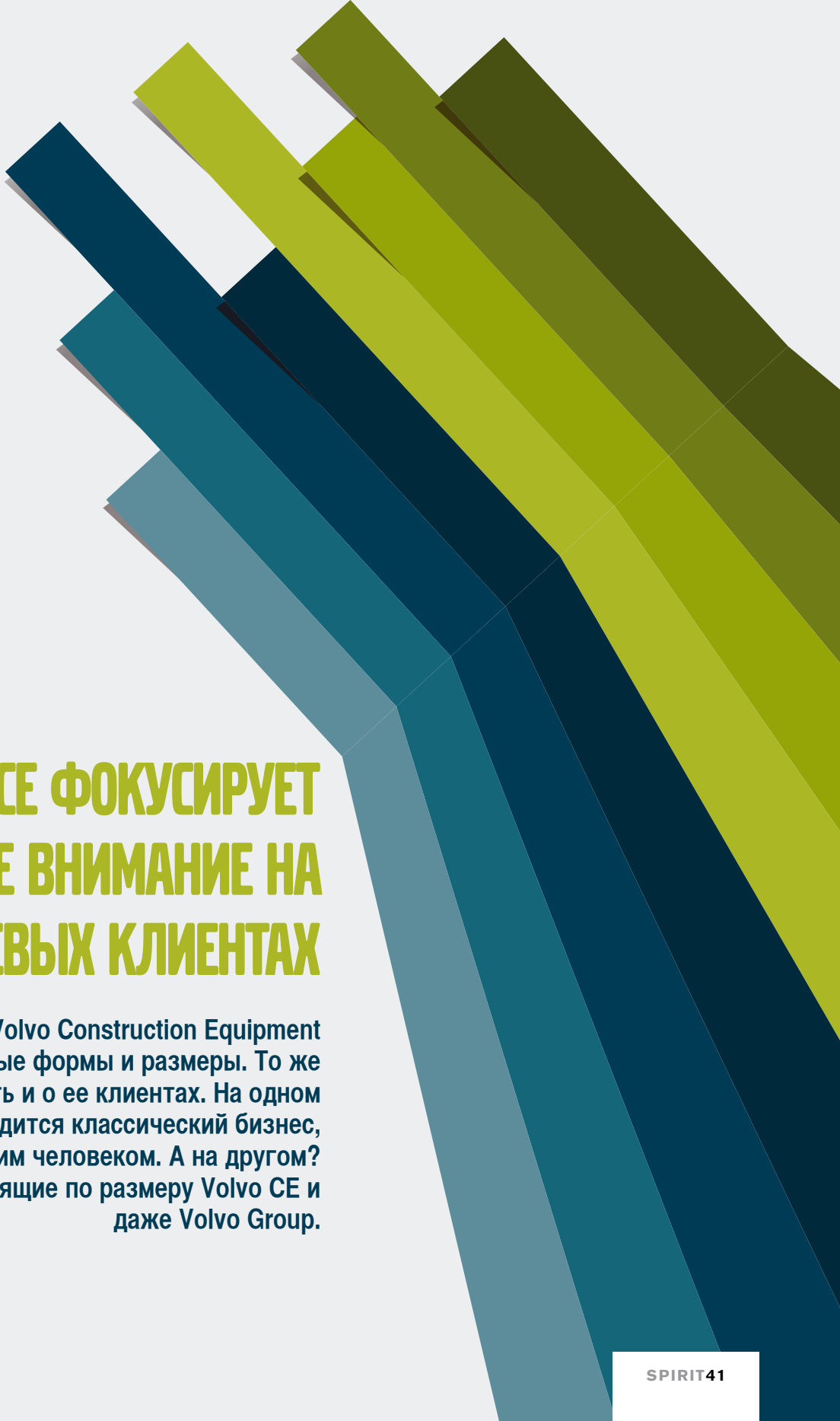
«VOLVO OSAEN RACE – УНИКАЛЬНАЯ РЕГАТА, ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ В КОТОРОЙ УДАЛОСЬ НЕМНОГИМ».

особенное. Среди волн высотой 18 метров зарождается особая дружба с товарищами по команде».

Однако сейчас Ник увлеченно исполняет свои обязанности на суше. Он трудится на «Судоверфи», а затем отправляется домой, помогает жене готовить обед и заботится о дочери.

Но это не значит, что в его жизни нет экстрима. В этом году Ник занял четвертое место в состязании Ironman, участники которого должны проплыть 3,86 км, проехать на велосипеде 180,25 км и пробежать марафонскую дистанцию. Каждый хочет сделать свою жизнь увлекательнее... **VM**

Текст: Тони Лоуренс



ПОЧЕМУ VOLVO CE ФОКУСИРУЕТ СВОЕ ВНИМАНИЕ НА КЛЮЧЕВЫХ КЛИЕНТАХ

Машины компании Volvo Construction Equipment имеют самые разные формы и размеры. То же самое можно сказать и о ее клиентах. На одном конце спектра находится классический бизнес, осуществляемый одним человеком. А на другом? Компании, превосходящие по размеру Volvo CE и даже Volvo Group.

Неудивительно, что эти огромные организации – «ключевые клиенты» – требуют особого отношения.

«Ключевые клиенты очень требовательны, их нужды отличаются от нужд локальных компаний, – говорит Карл Слотте, старший вице-президент Volvo CE по работе с ключевыми клиентами. – Они являются мировыми гигантами, поэтому мы должны применять к ним иной подход, нежели к локальным компаниям меньших размеров. И это нелегкая задача».

Важность и число таких организаций повышается, поскольку рост конкуренции в отраслях, поставляющих цемент, камни и щебень, приводит к поглощению компаний средних размеров более крупными.

«Мы наблюдаем консолидацию нашего рынка – ключевые клиенты растут, расширяют свою деятельность и становятся глобальными игроками. Для нас важно поддерживать их экспансию при переходе на развивающиеся рынки», – добавляет Слотте.

ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ

«Важная часть наших отношений – предоставление помощи и обмен информацией. Иногда мы должны быть дипломатами, чтобы связать все в единое целое. Это – наша самая важная роль». Когда большой заказчик внезапно становится ключевым?

Ответить на этот вопрос нелегко, говорит Томас Стемпер, директор Volvo CE по работе с ключевыми клиентами в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке (ЕМЕА).

«В некоторых отраслях, например, использующих грузовые автомобили, ключевым клиентом можно считать любую компанию, владеющую более чем 500 автомобилями и работающую как минимум на пяти рынках. Однако наш бизнес более разнообразен, и его нельзя всегда оценивать лишь одним способом.

Например, мы работаем с ведущими компаниями, которые занимаются строительством, производят цемент или перерабатывают отходы. Их нельзя сравнивать – все они отличаются друг от друга».

РАБОТА В ГЛОБАЛЬНОМ МАСШТАБЕ

«Например, некоторые поставщики цемента, работающие в 50-70 странах по всему миру, – настоящие глобальные игроки. Также существуют строительные компании со штатом до 115 тысяч человек, то есть примерно как в Volvo Group».



Карл Слотте, старший вице-президент Volvo CE по работе с ключевыми клиентами



Томас Стемпер, директор Volvo CE по работе с ключевыми клиентами в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке (регион ЕМЕА).

«Для нас важно поддерживать их экспансию при переходе на развивающиеся рынки».

«Мы должны понимать точку зрения наших заказчиков, их цели и вероятные следующие шаги для выхода на новые рынки или в новые сегменты».

У Volvo CE есть четыре ключевых клиента, деятельность которых охватывает ЕМЕА, Северную и Южную Америку, Китай и Азиатско-Тихоокеанский регион. Ключевые клиенты, будь то глобальные, транснациональные или региональные компании, требуют унификации всех взаимодействий с крупными поставщиками. Обязанность Стемпера и его коллег – развивать этот бизнес.

«Ключевые клиенты, к какой бы отрасли они ни принадлежали, не стремятся к отношениям, специфическим для различных рынков или условий, – говорит он. – Они хотят полного единообразия, стабильности и наличия одного идентифицируемого главного контактного лица. Они хотят иметь возможность решать любые проблемы любого уровня через этого человека.

У нас есть для этого основная группа специалистов в штаб-квартире. Нас также поддерживают наши коллеги, работающие с этими клиентами на отдельных рынках на следующем организационном уровне. Мы уже много лет развиваем нашу структуру, и теперь почти все дилеры имеют специальных представителей для работы с ключевыми клиентами».

ЗАЛОГ УСПЕШНЫХ ОТНОШЕНИЙ

На некоторых важных рынках Volvo CE, таких как Франция, где ключевые клиенты обеспечивают примерно 30% всего бизнеса, существует не одно контактное лицо на уровне рынка, а целая организация для работы с ключевыми клиентами.

«Конечно, установление контакта в штаб-квартире, где обсуждаются и готовятся сделки, жизненно важно, – говорит Стемпер,

– однако клиенты должны чувствовать себя комфортно при общении с нашими дилерами – в противном случае отношения не будут успешными».

Слотте соглашается с ним.

«Это не всегда легко для дилеров, которые могут иметь слишком ограниченные локальные деловые отношения для работы с огромной международной компанией. В таких случаях для того, чтобы все заинтересованные стороны видели более масштабную картину, требуется большая коммуникационная и информационная работа».

Как бы Volvo CE ни работала со своими ключевыми заказчиками, это, несомненно, приносит результаты. Это подтверждается отзывами таких клиентов. По мнению Стемпера, успех обеспечивается двумя факторами – фокусировкой внимания на клиента и командной работой.

ВНИМАНИЕ НА КЛИЕНТА

«Да, думаю, наша сила – в фокусировке внимания на клиентах, их желаниях и потребностях. Об этом нам говорят их отзывы.

Прежде всего, мы поддерживаем очень хорошие отношения на высшем уровне, однако не менее важна очень сильная фокусировка внимания и на дилерском уровне. Во всей иерархии компании существуют очень хорошая координация и командная работа. Понимание того, как наши клиенты занимаются бизнесом,

всегда было еще одним важным преимуществом Volvo CE, над развитием которого напряженно работают Стемпер и его коллеги.

«Да, это очень важно для нас, – говорит он. – Мы должны понимать точку зрения наших клиентов, их цели и вероятные следующие шаги для выхода на новые рынки или в новые сегменты.

– Очень важно внимательно следить за нашими клиентами и тем, как мы можем помогать им в лучшие и худшие для них времена: когда, например, их доход падает, и им приходится делать акцент на увеличении срока службы существующих машин и приобретать машины посредством лизинга, а не покупки. Мы также всегда стараемся уменьшить полную стоимость владения.

Понимая наших клиентов и их рынки, мы можем узнавать что-то даже раньше самих клиентов и благодаря этому быть бесценными для них и для успеха наших отношений».

Текст: Тони Лоуренс

WELCOME TO
VOLVO DAYS

**Дни Volvo снова
поднимают планку!**



В августе и сентябре этого года более 8500 посетителей прибыли из всех частей света в Эскильстуну – сердце Швеции и компании Volvo Construction Equipment, – чтобы принять участие в самых зрелищных Днях Volvo за всю историю организации этого мероприятия.

Центр обслуживания клиентов Volvo CE, расположенный возле северо-западной окраины города, где в 1832 году появилась на свет компания Volvo CE, принимал гостей мероприятия, которые осмотрели и даже смогли протестировать весь ассортимент продукции Volvo Construction Equipment, в том числе совершенно новые катки для уплотнения грунта SD75 и SD135 и компактные колесные погрузчики L30G и L35G.

Им также был продемонстрирован широкий спектр услуг и решений для клиентов Volvo CE. Участники опробовали симуляторы Volvo – новаторские реалистичные платформы для безопасного обучения операторов, которые не воздействуют на окружающую среду и избавляют от необходимости использовать для тренировок настоящие машины. Мероприятия исторической и футуристической направленности позволили получить уникальные впечатления и знания о богатом 181-летнем наследии Volvo и инновационном подходе компании к будущему.

Главным событием для многих стало зрелищное шоу с участием примерно 90 разных машин, включая продукцию Volvo Trucks, для всех сегментов промышленности – от лесозаготовки до эксплуатации карьеров и шахт, транспортировки материалов, гражданского и промышленного строительства, включая строительство дорог, коммунальных объектов и предприятий нефтегазовой отрасли. Все испытывали



«Демо шоу Volvo напоминало экстравагантную бродвейскую постановку, только с использованием тяжелых машин. Поразительное зрелище!»

восхищение, которое, пожалуй, точнее всего выразил один из посетителей из США: «Демо шоу Volvo... напоминало экстравагантную бродвейскую постановку, только с использованием тяжелых машин. Поразительное зрелище!»

Кайса Димлинг, менеджер Volvo CE по организации мероприятий в регионе EMEA (Европа – Ближний Восток – Африка), сделала следующее заявление: «В этом году с помощью Дней Volvo мы старались собрать все части пазла в трех разделах, посвященных прошлому, настоящему и будущему. Со временем этот подход перешел в другой – «изучение, взаимодействие и участие».

Посредством этого уникального мероприятия мы хотели показать нашим существующим и потенциальным клиентам, что наши мысли устремлены в будущее, и при этом мы помним о наших корнях».

После впечатляющего демо шоу, за которым зрители



«Возможность познакомиться с нашими машинами и специалистами – основная причина, мотивирующая посетителей пролететь полмира, чтобы оказаться здесь».

наблюдали, затаив дыхание, участники посетили шесть «станций», чтобы получить представление обо всем ассортименте продуктов Volvo CE. «Это знакомство с нашим полным спектром продуктов вызвало сильный интерес, – говорит Кайса. – Оно позволило нам подробно рассказать клиенту о предоставляемой поддержке продуктов и бизнеса в целом, а также напомнить об основных ценностях Volvo – качестве, безопасности и заботе об окружающей среде».



посетителей пролететь полмира, чтобы оказаться здесь».

В рамках 55-х Дней Volvo были организованы два очень разных по тематике торжественных обеда. Первый был посвящен истории развития Volvo CE и состоялся в музее Munktells. Второй торжественный обед фокусировал

внимание на том, что клиентам стоит ждать от Volvo CE в ближайшие годы с учетом плана развития компании.

Оставшаяся часть дня была предназначена для интерактивного изучения продукции и тест-драйвов техники: от поразительного инновационного компактного экскаватора ECR25D до нового катка для уплотнения почвы (SD) и вечно популярных сочлененных самосвалов. «Тест-драйвы – главная составляющая Дней Volvo, – сказала Кайса. – Возможность познакомиться с нашими машинами и специалистами – основная причина, мотивирующая

Дни Volvo – очень вдохновляющее мероприятие, демонстрирующее все продукты и услуги компании. И превосходные отзывы клиентов свидетельствует о том, что в этом году Дни Volvo прошли весьма успешно. **W**



Volvo Spirit знакомится с оператором, помогающим осуществлять масштабный проект «Эко Атлантик»

«ЭТА МАШИНА РАБОТАЕТ ЕЖЕДНЕВНО В ТЕЧЕНИЕ ДВУХ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ БЕЗ ЕДИНОЙ ПОЛОМКИ, НЕСМОТРЯ НА ОЧЕНЬ ТЯЖЕЛЫЕ УСЛОВИЯ ЭКСПЛУАТАЦИИ».



Красота этого места обманчива: условия работы здесь по-настоящему тяжелые

МАНДЕЙ ДЖОНСОН И ЕГО КОЛЛЕГИ-ОПЕРАТОРЫ НИЧУТЬ НЕ УДИВЛЕНЫ, ЧТО ТОЧКИ, ОБОЗНАЧАЮЩИЕ МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ ИХ ЭКСКАВАТОРОВ НА КАРТЕ СПУТНИКОВОЙ НАВИГАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ, РАСПОЛОЖЕНЫ В МОРЕ, ПОЧТИ В КИЛОМЕТРЕ ОТ БЕРЕГА.

342-летний Мандей Джонсон управляет уже далеко не первой такой «подводной» машиной Volvo. Он – один из самых опытных операторов, работающих на огромной строительной площадке крупнейшего в мире проекта по восстановлению суши «Эко Атлантик».

Команда из 1200 специалистов трудится на потрясающе живописной строительной площадке: здесь синие воды Атлантического океана с обеих сторон омывают узкую песчаную дорогу. Однако красота этого места обманчива: условия работы здесь по-настоящему тяжелые.

Столбик термометра может подниматься до отметки в 40 °С, а в сезон дождей из-за постоянных ливней видимость уменьшается практически до нуля. Этот объект площадью 10 квадратных километров отличается действительно уникальными условиями: работающих здесь людей то обдает солеными брызгами волн, разбивающихся о скалы, то окружают пыль и песок. Однако и сам Мандей



Машины Volvo работают в очень тяжелых условиях, однако прекрасно с этим справляются.

ИНОГДА МОРСКИЕ ВОЛНЫ, РАЗБИВАЯСЬ О СКАЛЫ, ОБДАЮТ ЛЮДЕЙ СОЛЕННЫМИ БРЫЗГАМИ, А ИНОГДА ГОРЯЧИЙ И СУХОЙ ВОЗДУХ ПРИНОСИТ ОБЛАКА ИЗ ПЫЛИ И ПЕСКА. ОДНАКО И САМ МАНДЕЙ ДЖОНСОН, И ЕГО МАШИНА РАБОТАЮТ НА СОВЕСТЬ.

Джонсон, и его машина работают на совесть.

РАБОТА В УДОВОЛЬСТВИЕ

«Работа, конечно, тяжелая, – говорит он с легкой улыбкой. – Но машины Volvo успешно справляются с ней. В кабине прохладно. Машина очень устойчива даже на неровной поверхности. – Он пожимает плечами и снова улыбается. – Я не сталкиваюсь с проблемами. Эта машина работает в течение двух последних лет без единой поломки, несмотря на такие условия работы».

Мандей и его проработавший почти 5 тысяч

часов экскаватор EC460 сбрасывают в океан тысячи тонн гранитных камней, которые доставляются сюда ежедневно из каменоломни, находящейся в 250 км от строительной площадки «Эко Атлантик». Эти камни образуют основание стены длиной восемь километров, которая станет барьером для моря и будет защищать новые здания от затопления.

За два года, проведенных на этой строительной площадке, Мандей Джонсон управлял различными моделями экскаваторов и колесных погрузчиков Volvo: перемещал и сортировал армированные бетонные блоки, или акроподы, которые станут частью нового сооружения. Местные жители уже прозвали этот объект «Великой Лагосской стеной».

Мандей доволен своим участием в этом проекте, ведь он понимает, какие преимущества «Эко Атлантик» обеспечит его родному городу Лагосу. «Я горжусь тем, что работаю здесь, – комментирует он. – Я надеюсь, что проект поможет Лагосу и принесет новые инвестиции и рабочие места. Я получаю удовольствие от этой работы, кроме того, она хорошо оплачивается!»

ТЯЖЕЛЫЙ ТРУД

После окончания смены Мандей и его коллеги любят поиграть в футбол на стройплощадке – это помогает



выбросить из головы все мысли о работе. Футбол – любимый вид спорта в Нигерии. Страна до сих пор под впечатлением от победы, одержанной «Суперорлами» в Африканском Кубке наций в начале 2013 года.

Хотя многие друзья Мандея Джонсона болеют за клубы английской премьер-лиги, где играют такие нигерийские звезды, как Джон Оби Микел и Виктор Мозес, сам он болеет за «Барселону». «Мы подшучиваем друг над другом, обсуждая футбольные матчи, – говорит он. – Футбол помогает нам отдохнуть после тяжелой работы».

И эта работа будет продолжаться много лет. За четыре года реализации проекта со дна океана были подняты 140 миллионов тонн песка для фундамента нового города; также из Ибадана доставлены 700 тысяч тонн камней для возведения стены. Однако количество песка, необходимое для завершения строительства, будет получено лишь через несколько лет; Мандею предстоит создать еще четыре километра стены.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Согласно оценкам, первые здания появятся на восстановленной суше уже к 2015 году, однако завершить строительство предстоит следующему поколению, и произойдет это спустя много лет после того, как

«Я НАДЕЮСЬ, ЧТО ЭТОТ ПРОЕКТ ПОМОЖЕТ ЛАГОСУ И ПРИНЕСЕТ НОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И РАБОЧИЕ МЕСТА».

Мандей повесит свою каску на стену. До этого времени «Эко Атлантик» будет обеспечивать работой и новыми возможностями таким специалистами, как он.

Прикрывая рукой глаза, чтобы защитить их от лучей полуденного солнца, Мандей смотрит на огромную песчаную равнину, на рукотворные дюны с дрожащими в мареве людьми и машинами. «Невозможно представить, что через несколько лет здесь будет стоять новый город», – говорит он.

И когда-нибудь это станет реальностью. Благодаря усилиям Мандея Джонсона и многих других специалистов на карте появится новый город. **ИМ**

Текст: Дэн Уоддел

Фото: Джулиан Корниш Трестрейл

БУДЬТЕ НА СВЯЗИ БУДЬТЕ В КУРСЕ

Читайте журнал Volvo Spirit во всем мире:
www.volvocepiritmagazine.com



Следите за нами на Twitter и Facebook, загрузите наше бесплатное приложение Spirit iPad, чтобы получить доступ к эксклюзивным статьям, видео и другим материалам...



Official Volvo Merchandise

VOLVO

ПРАКТИКА – ПУТЬ К СОВЕРШЕНСТВУ

Стремление к совершенству начинается
в раннем возрасте.

Откройте для себя коллекцию сувениров Yellow Tab на
www.volvomercandise.com



OFFICIAL VOLVO MERCHANDISE

VOLVO

Volvo Merchandise Corporation