

GC

GROUND CONTROL

Выпуск 2 Весна 2017 www.hitachicm.ru

HITACHI

Reliable solutions



ИСПЫТАНО НА ПРОЧНОСТЬ

- Рекорды и достижения техники Hitachi
- Новые дилеры в России
- Экзамен для экскаватора ZX330LC-5G

GCS

GROUND CONTROL

Выпуск 2 Весна 2017 www.hitachicm.ru

СОДЕРЖАНИЕ

4 Рекорды и достижения

Новые рекорды и достижения экскаваторов Hitachi в России и СНГ

6 Новости

Выпуск на рынок новых продуктов, развитие завода Hitachi в России и новости дилеров

10 Движение вперед

Сэндзэки Масасуми рассказал о главных целях и задачах завода в России, о качестве продукции и отечественных комплектующих

12 Холод не преграда

Заводская спецификация для суровых климатических условий позволяет технике выдерживать температуру от -40°C до +40°C

14 Тест-драйв ZX330LC-5G

Для экскаватора устроили несколько экзаменов на демонтаже зданий и сооружений и проанализировали его эксплуатационные показатели

18 Алексей Казанцев: «Нужно быть ближе к клиентам»

Генеральный директор «Хит Машинери» рассказал про свою профессиональную команду, региональное развитие и требования клиентов

22 Hitachi на выставке MINExpo 2016

Компания продемонстрировала технологии автономной транспортировки, карьерных троллей-каров, тягового электропривода, системы Aerial Angle и Wenco

26 Hitachi ZX200-5G

Детальный обзор лидирующей по продажам модели в России — ZX200-5G: доступные модификации и опции

28 Положительный импульс

Сверхмощный экскаватор EX1900-6 доказал свою эффективность на карьере Суиндон в Англии и впечатлил оператора скоростью и производительностью

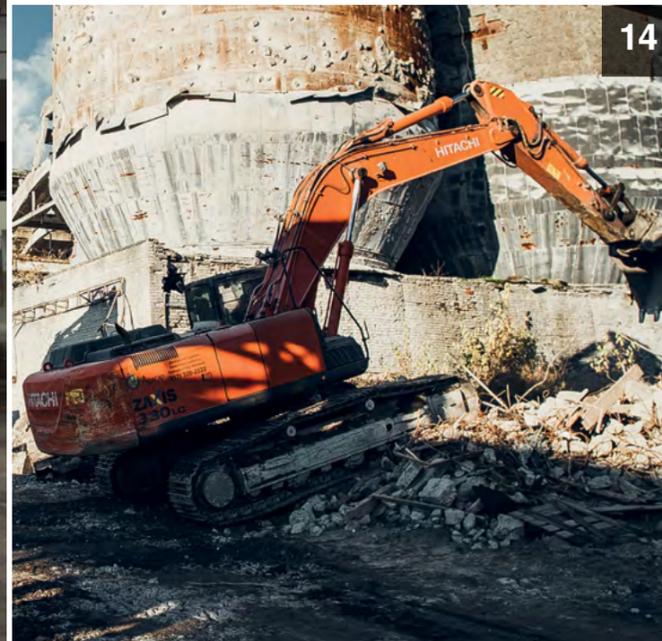
30 Зеленая техника

Представители компании Lindum познакомились с техникой Hitachi и сразу заказали девять машин. Теперь на мусороперерабатывающем заводе под Драмменом работают колесные погрузчики и экскаваторы Hitachi



Журнал выпускается 1 раз в год и распространяется на территории России и СНГ.
Hitachi Construction Machinery Eurasia, Россия, г. Москва, Большой Саввинский переулок, 12, стр. 16
Телефон: +7 (495) 730-7180
E-mail: info@hcmr.ru
Вебсайт: www.hitachicm.ru
Редактор: Hitachi Construction Machinery Eurasia, Мария Фортуна
Верстка: ООО «Лонгмедиа»
Дизайн: Red International Communication
Печать: Типография Premium Print

© Hitachi Construction Machinery Eurasia (HCMR). Все права защищены. Полное или частичное копирование материалов запрещено без письменного согласия компании HCMR. Выраженные точки зрения не обязательно соответствуют позиции HCMR. Производитель не несет ответственности за несоответствие нормам безопасности и здоровья, принятым у третьей стороны, а также за любой вред или ущерб, причиненный в результате принятия решений на основе статей или фотографий из журнала Ground Control. Не все представленные модели техники поставляются в Ваш регион, для уточнения информации обратитесь к официальному дилеру HCMR.





20 лет безотказной работы: экскаватор-долгожитель Hitachi

Экскаватор EX3500-2 был приобретен в конце 1995 года для проведения испытаний и сравнения с похожими моделями других производителей. В итоге этот экскаватор установил абсолютный рекорд в России и СНГ среди техники Hitachi по максимальной наработке — почти 110 000 моточасов за 20 лет на руднике — и был списан в 2015 году.

Машина эксплуатировалась в Узбекистане на руднике открытой добычи золота «Мурунтау» Навоийского горно-металлургического комбината. Работы выполнялись по погрузке в автосамосвалы горной массы — скальной абразивной породы крепостью 12-14 по шкале Протодяконова. Режим работы всей техники был круглосуточным, при этом летом аномальная температура воздуха достигала +50°C в тени.

EX3500-2 имел очень высокие показатели добычи — до 500 тыс. м³ горной массы в месяц при стандартном плане в 400 — 420 тыс. м³.

«До сих пор я не видел более надежной и стойкой машины, чем экскаватор EX3500-2, — рассказывает Сергей Рафалович, менеджер по сервису горнодобывающего оборудования «Туркуаз Машинери». — На него были установлены два двигателя, что давало возможность перегона в ремонтный цех в случаях неисправности одного из них или повреждения главных насосов с одной стороны. Однажды вышел из строя один из двигателей. Отремонтировать на месте не было возможности, а запчасти находились в ожидании поставки. На удивление рабочим руководство рудника приняло решение оставить машину в работе на месяц с одним двигателем. И тут Hitachi EX3500-2 установил еще один рекорд: он извлек за это время 180 тыс. м³ горной массы». Экскаватор-рекордсмен зарекомендовал себя как практичная, мощная, высокопроизводительная и надежная машина. В этом можно убедиться, посмотрев на данные

фактических наработок основных узлов, приведенных в таблице. Выдающийся рекорд, установленный данным экскаватором, это, несомненно, заслуга не только производителя, но и высокопрофессиональной сервисной службы, которая позволила продлить срок эксплуатации узлов и добиться невероятной производительности экскаватора EX3500-2

Наименование основных узлов	Средняя фактическая наработка, м/ч *
Двигатель КТ-38-С	22000
Гидронасосы рабочего оборудования	24000
Гидромоторы поворота	45000
Гидромотор хода	45000
Коллектор центральный	52200
Гидрораспределитель	26000
Гидроцилиндры	45000
Радиатор охлаждения гидросистемы	52200
Опорные катки	52200
Гусеничные звенья	43000
Колесо приводное	43000
Привод насосов	29000
Редуктор поворота	52200

* Указанные величины являются частным примером и зависят от условий эксплуатации и обслуживания техники. Компания «Хитачи Констракшн Машинери» рекомендует производить превентивную замену или восстановление агрегатов во избежание непредвиденных отказов оборудования.



Сотый самосвал Hitachi поставлен в Казахстан

Авторизованный дилер Hitachi в Казахстане — компания «Туркуаз Машинери» — поставил для Соколовско-Сарбайского горно-обогатительного производственного объединения юбилейный, сотый самосвал, запущенный в эксплуатацию на территории республики. Им стала модель ЕН1100-5.

Управленческая команда ССГПО отмечает высокий уровень качества техники Hitachi, которая помогает выполнять задачи по повышению производительности карьеров. С Hitachi она сотрудничает с 2008 года, когда состоялась поставка первого экскаватора EX5500-6. Он впечатлил команду ССГПО своей производительностью. В карьере до этого использовались канатные экскаваторы, объем добычи которых не превышал 100 тыс. м³ в месяц, что в 4 раза меньше, чем производительность EX5500-6.

В парке предприятия находится уже 56 единиц техники Hitachi. Помимо 25 новых самосвалов ЕН1100-5, он включает 21 самосвал ЕН3500АСII, 5 экскаваторов EX3600-6, 2 экскаватора EX5500-6 и 3 экскаватора ZX270-3. Это рекордный парк техники Hitachi в России и СНГ.

Hitachi EX1200 установил новый рекорд

Карьерный гидравлический экскаватор Hitachi EX1200-6BE с вместимостью ковша 6,7 м³, задействованный на вскрышных работах разреза «Черногорский» ООО «СУЭК-Хакасия», установил новый рекорд производительности. Он осуществил отгрузку более 350 тыс. м³ вскрышной породы за месяц.

По данным Hitachi, этот показатель является максимальным среди достигнутых машинами Hitachi такого класса, эксплуатируемых на горнодобывающих предприятиях России и СНГ.

Экскаватор Hitachi EX1200 широко используется в горнодобывающей промышленности на постсоветском пространстве: к настоящему дню на карьеры России и СНГ было поставлено около 100 экскаваторов данной модели. Он отличается высокой производительностью, надежностью и маневренностью. Модель хорошо подходит для эксплуатации в суровых климатических условиях: она неприхотлива в обслуживании и обладает широким диапазоном рабочих температур.



Первый миллион тонн угля на Тугнуйском угольном разрезе

На Никольском месторождении почетное право по добыче миллионной тонны получил оператор Hitachi EX2500.

Электрогидравлический экскаватор Hitachi EX2500 с рабочим оборудованием обратной лопаты с емкостью ковша 17 м³ осуществляет вскрышные работы на Тугнуйском разрезе с 2013 года. Помимо этого, в собственности предприятия находятся еще два экскаватора Hitachi. В 2017 году на участке появится новый Hitachi EX3600.

Никольское каменноугольное месторождение находится на территории Петровск-Забайкальского района Забайкальского края и Мухоршибирского района Республики Бурятия. Промышленные запасы Никольского месторождения составляют 270 млн тонн каменного угля. На сегодняшний день разработка этого участка является наиболее перспективной для Тугнуйского угольного разреза.



НОВОСТИ



Расширение модельного ряда на заводе Hitachi в России

Первый и единственный завод Hitachi Construction Machinery в России (Тверская область) продолжает наращивать производственные объемы и расширять линейку продукции, активно локализуя производство на территории Российской Федерации.

Одна из самых популярных моделей — ZX180LCN-5G выпускается с июля 2016 года. Ее главная техническая особенность — узкая база, благодаря которой экскаватор можно перевозить по дорогам общего пользования на трале без спецразрешения. Гидравлическая система HIOS III и система управления двигателем снижают расход топлива на 4%, а благодаря системе рекуперации рабочей жидкости в гидроцилиндрах рабочего оборудования при землеройных работах увеличивается скорость операций экскаватора. Таким образом, ZX180LCN-5G экологичнее и производительнее, чем ZX180LCN-3. Кабина машины стала еще комфортнее: цветной монитор высокого разрешения, регулируемое сиденье с подголовником, увеличенные дверной проем и задняя панель для хранения вещей оператора — все эти решения позволяют ему работать без переутомления.

Осенью 2016 года было запущено производство экскаваторов, предназначенных для работы в условиях холодного климата. Заводская спецификация «зимнего пакета» разработана в Японии для моделей ZX200/240/280/330-5G специально

по запросам российских клиентов. Она позволяет технике работать в температурном диапазоне от — 40°C до + 40°C (подробнее см. статью на стр. 12-13).

С мая 2017 года на заводе началось производство ковшей для карьерных экскаваторов модели EX1200. Для этого японские наставники в течение нескольких месяцев проводили практическое обучение российских специалистов. Основная конструкция ковша производится из российской стали, оригинальное землеройное оборудование Hitachi GET (зубья и адаптеры) — иностранного производства. Данные ковши будут устанавливаться на японские экскаваторы EX1200, поставляемые в Россию.

Направление локализации является приоритетным для компании Hitachi. Завод регулярно проводит встречи с потенциальными поставщиками и посещает производственные площадки, а также рассматривает возможность расширения внутреннего производства. Основное требование к локализации — качество комплектующих, отвечающее высоким японским стандартам. На текущий момент в разработке находятся металлические дверцы отсеков, пальцы и втулки, штамповочные детали, уплотнения, а также фары, аккумуляторные батареи и некоторые другие компоненты.



ССГПО пополнил автопарк 25 новыми самосвалами Hitachi

Компания «Туркуаз Машинери» осуществила поставку 25 самосвалов Hitachi EH1100-5 для ведущего предприятия по добыче и обогащению железной руды в Республике Казахстан — Соколовско-Сарбайского горно-обогатительного производственного объединения.

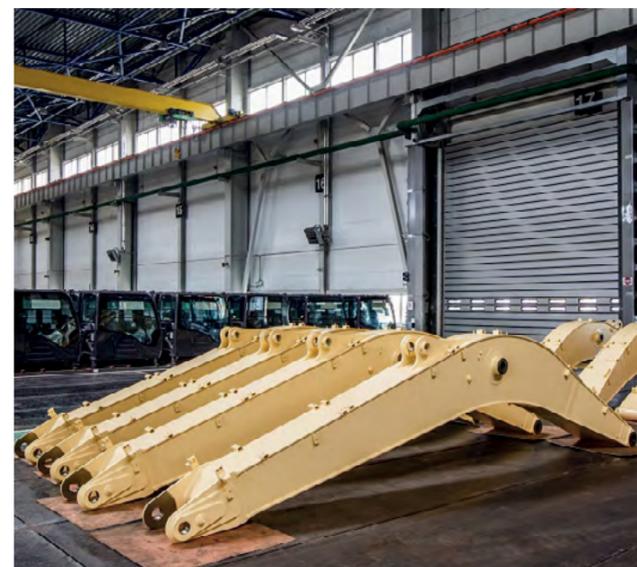
Новые самосвалы используются для транспортировки породы при проведении вскрышных работ: 10 машин — на Сарбайском месторождении, расположенном недалеко от города Рудный, остальные 15 — на Качарском месторождении.

Самосвалы Hitachi приобретены для увеличения объемов перевозки горной массы. Модель EH1100-5 укомплектована системой

подогрева двигателя Webasto, что позволяет машине работать в суровых климатических условиях (при температуре до — 40°C).

В автопарке предприятия находится уже 56 машин Hitachi, которые помогают выполнять задачи по повышению производительности карьеров. Управленческая команда ССГПО отмечает высокий уровень качества техники этого бренда. Послепродажное обслуживание самосвалов и экскаваторов осуществляет авторизованный дилер Hitachi — компания «Туркуаз Машинери», с которой ССГПО ведет сотрудничество начиная с 2008 года. За это время компания зарекомендовала себя как надежный партнер, гарантирующий полную техническую поддержку машин в формате 24/7.

Увеличение экспорта стрел в Европу



За 2017 год планируется поставить в Нидерланды 630 экскаваторных стрел. В апреле 2017 года завод в Твери выбран в качестве эксклюзивного поставщика стрел для производства группы Hitachi Construction Machinery в Нидерландах. Контракт на поставку данных компонентов был заключен в 2015 году. Качество российской продукции полностью удовлетворило запросы европейского заказчика, поэтому сотрудничество с тверским заводом решено расширить. Конкурентоспособность стрел, произведенных в России, подтверждена тестовыми испытаниями, в ходе которых они продемонстрировали максимальные показатели прочности.

За 2016 год российский завод поставил в Нидерланды 320 стрел, а в 2017 планируется отгрузка 630. Они предназначены для европейских экскаваторов среднего класса — моделей ZX210-5B, ZX250-5B, ZX290-5B, ZX350-5B. В связи с планами по увеличению производства стрел участок их заготовления с 2017 года перешел на двухсменный режим работы. За счет этого удалось увеличить эффективность работы оборудования и имеющихся трудовых ресурсов. Также это дает возможность для расширения производственной линейки завода.

НОВОСТИ

У Hitachi Construction Machinery новые дилеры в России



С 1 января 2017 года продажами и обслуживанием техники Hitachi строительного класса занялась компания «Хит Машинери», а горного класса — компания Minetech Machinery.

«Хит Машинери» стала официальным дистрибьютором Hitachi Construction Machinery в России, который будет продавать технику строительного класса (гусеничные и колесные экскаваторы массой от 1 до 100 тонн, включая технику специального применения, фронтальные колесные погрузчики), запасные части к ней, а также оказывать техническое обслуживание. Компания работает по всей России, имеет 30 региональных подразделений и 22 сервисных центра. Высококвалифицированные специалисты в сфере продажи дорожно-строительной техники предоставляют гибкие условия сотрудничества, в том числе отсрочки платежа, лизинг и трейд-ин. (Подробности читайте в интервью с генеральным директором «Хит Машинери» на стр. 18).

Продажами и обслуживанием техники горного класса — гусеничных экскаваторов массой свыше 100 тонн и карьерных самосвалов с жесткой рамой теперь занимается компания Minetech Machinery. Филиалы представлены в четырех Федеральных округах России, покрывающих Центральный регион, Урал, Сибирь и Дальний Восток. В компании работает профессиональная команда с большим опытом работы в горнорудной индустрии, которые имеют четкое понимание всех процессов, связанных с эксплуатацией и ремонтом горнодобывающего оборудования.

**MINETECH
MACHINERY**
Your Reliable Partner

**ХИТ
Машинери**
Официальный дистрибьютор Hitachi Construction Machinery

Открыт новый сервисный центр Hitachi на Украине



Официальный дилер «Юромаш» на Украине осенью 2016 года открыл сервисную базу, отвечающую современным стандартам поддержки клиентов. Новый центр «Юромаш» с полным комплексом необходимых услуг находится в г. Кривой Рог. На территории 4000 м² расположен склад запасных частей и ГСМ, а также цех по ремонту гидроцилиндров и токарный цех. Благодаря этому возможно выполнять ремонтные работы различной степени сложности. Помимо технического обслуживания карьерной и строительной техники Hitachi, здесь проводится обучение и повышение квалификации специалистов, а также проходят переговоры и заключаются контракты. При необходимости работы могут быть выполнены непосредственно на объекте. Мобильность специалистов «Юромаш» обеспечивается парком автомобилей, специально предназначенных для перемещения в условиях карьеров.



SUPPORT CHAIN

HITACHI

Reliable solutions

Оригинальные запчасти по лучшим ценам

Приобретая оригинальные комплектующие Hitachi, вы можете быть уверены, что они обеспечат максимальный уровень надежности, долговечности и качества. В результате ваша машина будет работать с оптимальной производительностью, меньшими затратами на обслуживание и минимальными незапланированными простоями.

Только официальные дилеры Hitachi могут гарантировать оригинальность запчастей и предложить лучшую цену на рынке.



Благодаря локализации производства появилась возможность оперативно получать от клиентов обратную связь

Движение вперед

За последние 2 года на заводе экскаваторов Hitachi в Твери расширили модельный ряд выпускаемой продукции и открыли новый цех заготовительного производства.

Генеральный директор компании Сэндзакэ Масафуми рассказал в интервью Ground Control про качество российских комплектующих, глобальный аудит «Монодзукури» и о приоритетных задачах компании.

— Почему компания Hitachi выбрала для строительства завода в России площадку, находящуюся в Тверской области?
— Когда Hitachi Construction Machinery только пришла на российский рынок, мы понимали, что возникнет необходимость организовать производство именно в России. Ведь это позволяет быть ближе к потребителю во всех смыслах. Выбор площадки в Твери был обусловлен тем, что большинство клиентов нашей компании располагаются в европейской части России. Официальная церемония открытия завода Hitachi состоялась в июне 2014 года. Прежде всего это дает нам возможность оперативно получать от клиентов обратную связь, а также обеспечивает так называемый кайдзен — постоянное совершенствование нашей продукции. Локализация производства способствует сокращению издержек и позволяет поставлять наилучший продукт по наиболее низкой цене.

— Как изменилась работа завода с момента его открытия? Позволил ли запуск производства в Твери увеличить долю Hitachi Construction Machinery на российском рынке?

— На момент открытия завода мы выпускали с конвейера две модели экскаваторов, сейчас их число увеличено до пяти моделей. С апреля 2016 года объем производственных операций на заводе был расширен: открылся новый производственный цех, где осуществляется резка и гибка металла. Запустить работу нового цеха позволили значительные инвестиции в наше производство, их объем составил 500 млн рублей.

Открытие завода в России во многом способствовало увеличению нашей доли на локальном рынке. Если изначально Hitachi Construction Machinery занимала около 20% российского рынка спецтехники, то в прошлом году доля HCM составляла уже более 30%.

— Каким образом на заводе обеспечивают качество продукции?

— В группе компаний HCM осуществляется внутренний аудит. Он носит название глобальный аудит «Монодзукури» (в переводе с японского означает «философия производства вещей»).

«Главная цель — получить статус завода с самым лучшим качеством в мире среди компаний нашей группы»

Сэндзакэ Масафуми,
генеральный директор
российского завода Hitachi

По оценке этого корпоративного аудита, завод в Твери получил больше 80 баллов, что является невероятно высоким показателем. Такую же оценку получили наши заводы в Японии и Китае, которые функционируют уже более 20–30 лет.

Особой гордостью тверского производства мы можем назвать качество сварных конструкций. Результаты стендовых

испытаний тестовых образцов выявили высокую прочность данных изделий: они в два раза превосходят японские требования к качеству.

Думаю, такие успехи можно объяснить активной интеграцией в российское производство японского опыта организации процессов. До сих пор на заводе трудятся сотрудники из Японии и передают необходимый опыт российским коллегам. Главная цель, которую мы преследуем, — это получение статуса завода с самым лучшим качеством в мире среди компаний нашей группы.

— Как вы оцениваете качество отечественных комплектующих?

— С первого дня работы завода листовую сталь нам поставляет российский производитель. Поначалу, конечно же, были некоторые опасения, и поэтому мы очень серьезно подошли к оценке и сравнению характеристик российских и японских образцов. Два года мы проводили тестирования российской стали в отдаленных уголках Сибири, чтобы выяснить, насколько она устойчива к низким температурам. Результаты показали, что российская сталь по качеству ничуть не уступает стали японского производства.

— В какие страны и в каком объеме экспортируете продукцию? Каковы планы?

— Готовая продукция поставляется на Украину, в Белоруссию и Казахстан. На европейский завод Hitachi Construction Machinery в Нидерландах мы поставляем стрелы, изготовленные на тверском заводе. Исключительно высокие оценки нашего производства позволили увеличить объемы экспорта в Европу на 97%. За 2017 год мы планируем поставить в Нидерланды 630 экскаваторных стрел.

— Какие приоритетные задачи вы ставите перед собой в ближайшем будущем?

— В 2017 году мы расширим производственный модельный ряд, представим новую продукцию. Рассчитываем на увеличение доли экспорта в два раза. В наших планах — выйти на полное обеспечение европейского завода стрелами российского производства.



Посмотрите видео о заводе Hitachi в России: отсканируйте QR-код слева или посетите официальный аккаунт Hitachina YouTube: www.youtube.com/HitachiCMRussia

Холод не преграда

На российском заводе Hitachi Construction Machinery начинается производство экскаваторов, предназначенных для эксплуатации в холодном климате.



Особенности комплектации:

- Фонари на стреле: левый и правый
- Четыре фонаря на кабине (в стандартной комплектации два)
- Задний фонарь
- Отопитель охлаждающей жидкости устанавливается в свободном пространстве за кабиной
- Сиденье с подогревом и подвеской
- Таймер устанавливается в кабине экскаватора для удобства оператора
- Защитный кожух ходовой рамы предотвращает повреждение гидравлических рукавов



Заводская спецификация для суровых климатических условий, разработанная для гусеничных экскаваторов Hitachi моделей ZX200, ZX240, ZX280 и ZX330-5G, позволяет технике выдерживать температуру от -40°C до $+40^{\circ}\text{C}$.

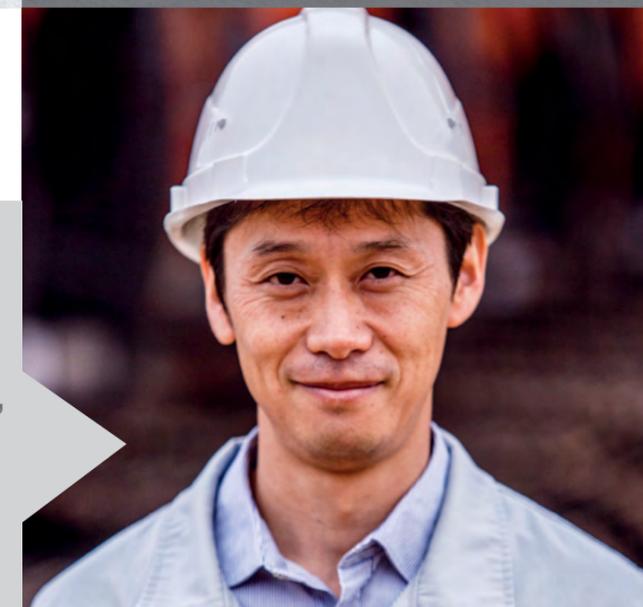
Отопитель охлаждающей жидкости располагается в свободном пространстве за кабиной, а таймер — внутри, на виду у оператора. Кроме того, в этих машинах предусмотрено специальное оборудование, которого нет у вариантов стандартной комплектации. На стреле и сзади кабины установлены дополнительные фонари, что особенно важно в условиях сокращенного светового дня. Сиденье оператора оснащено подогревом. На ходовую раму установлен защитный кожух, который предотвращает повреждение гидравлических рукавов. Благодаря этому в отверстие рамы не попадут ветки и другие опасные элементы, зачастую незаметные под снегом.

Для машин этой спецификации действует гарантия производителя сроком 1 год без ограничения часов наработки. По ее условиям эксплуатация экскаваторов возможна при температурах от -40°C до $+40^{\circ}\text{C}$ (стандартная гарантия действу-

ет при работе машин в условиях от -20°C до $+40^{\circ}\text{C}$). При этом обязательное требование — использование соответствующих ГСМ. Для экскаваторов, работающих при температуре до -40°C , разработаны специальные масла и рабочие жидкости, перечень которых доступен в руководстве оператора.

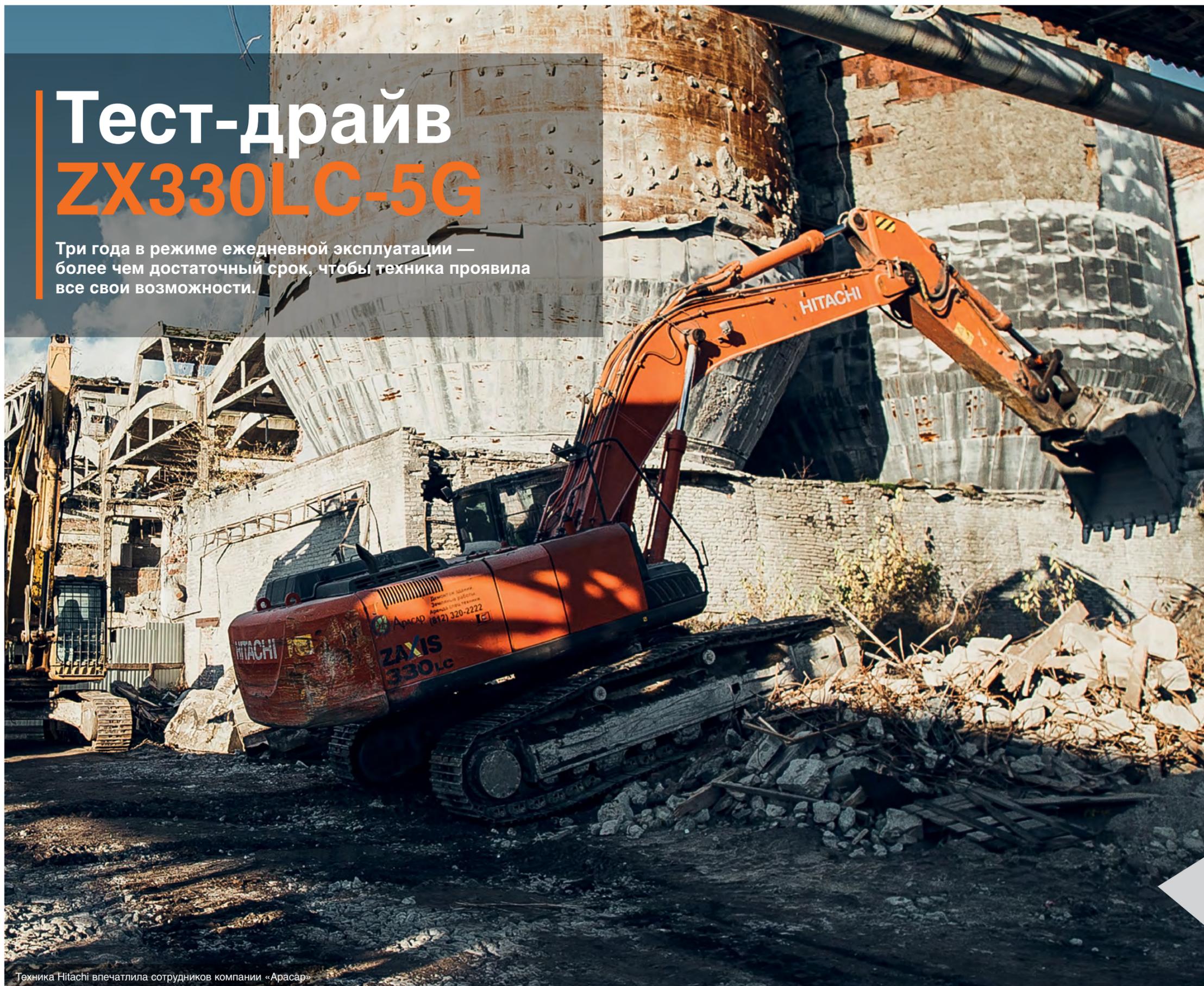
«В суровых условиях Севера вопрос бесперебойной работы техники стоит особенно остро. Мы часто получали запросы от клиентов на такие экскаваторы с гарантией от производителя, поэтому начинаем выпуск машин данной спецификации»

Сюдзи Табата, главный инженер-конструктор компании Hitachi Construction Machinery Eurasia



Тест-драйв ZX330LC-5G

Три года в режиме ежедневной эксплуатации — более чем достаточный срок, чтобы техника проявила все свои возможности.



Техника Hitachi впечатлила сотрудников компании «Арасар»

Главный механик петербургской компании «Арасар» Артем Самарский провел тест-драйв экскаватора Hitachi ZX330LC-5G на демонтаже зданий и сооружений. Он устроил несколько экзаменов для машины и проанализировал ее эксплуатационные показатели.

Компания «Арасар», специализирующаяся на промышленном демонтаже зданий, три года назад приобрела два новых экскаватора Hitachi ZX330LC-5G в базовой комплектации. Их суммарная наработка достигает 15 тыс. моточасов. Общий вес машины составляет 32,1 т, мощность двигателя — 184 кВт, а высота копания — 9990 – 10 750 мм.

Официальный дилер Hitachi провел модернизацию универсальной спецтехники под конкретные задачи покупателя: смонтировал гидрролинии и установил быстросъем для навесного оборудования — гидромолота и гидробои. Генеральный директор ООО «Арасар» Александр Штарев рассказал журналу Ground Control, что, услышав отличные отзывы об экскаваторах Hitachi и увидев их в деле со стороны, он решил убедиться в надежности производителя и его продукции. Александр поставил задачу: оставить в автопарке только те модели, которые зарекомендовали себя наилучшим образом. Сравнить есть с чем, ведь у компании уже имеется опыт эксплуатации техники других известных брендов.

Анализ экскаватора в деталях

Главный механик «Арасар» Артем Самарский, который обслуживал все экскаваторы в автопарке компании, оценил гидравлику, двигатель и кабину Hitachi ZX330LC-5G.

Гидравлика заслужила доверие главного механика, потому что за все 9 тыс. моточасов не было серьезных отказов.

«Органы управления — на своем месте, никуда не нужно тянуться. Забираться и вылезать легко в любой одежде, проем широкий, поручни расположены точно под руками. Отличный обзор по всем сторонам, сверху есть окно. Вентиляция продумана — дует, откуда надо», — описывает Артем кабину. Даже в базовой комплектации машина оснащена кондиционером. Печка греет и в лютый мороз, кабина не запотеваает. Для более комфортной работы оператора предусмотрены ящики для хранения инструментов. Кроме того, при желании водитель может включать FM-радио и пользоваться линейным входом для прослушивания музыки.

На экране видна вся необходимая информация: от температуры масла до режимов обдува кабины. На него выводится

«Hitachi — это как Mercedes среди своих. Таким качеством сборки, надежностью соединений, продуманностью конструкций и удобством расположения обслуживаемых частей в совокупности могут похвастаться далеко не все машины»

Артем Самарский,
главный механик компании «Арасар»



и счетчик моточасов гидромолота, что помогает контролировать расход масла. С помощью дисплея настраивается работа гидрораспределителей, возможен выбор из 11 предустановок.

Главный механик «Арасар» считает ZX330LC-5G абсолютно безопасной машиной: прочный корпус, в раме мало сварных швов. Дополнительные решетки на кабине защищают окна от повреждений и строительного мусора.

По мнению Артема, гидросистема экскаватора ZX330LC-5G позволяет использовать оборудование максимально точно и быстро. К примеру, благодаря тому, что стрела привода опускается под собственной массой, работа происходит оперативнее. То же самое можно сказать и о рукояти. Машина оснащена режимами, позволяющими на 10% увеличить усилия подъема и повисить мощность. Это помогает оператору извлекать из почвы трубы и сносить фундамент.

Один из важных факторов при выборе экскаватора — расход топлива. ZX330LC-5G потребляет около 17 л/ч при работе гидромолотом. Если задействовать также гидронулечицы, то выйдет примерно на литр больше, а с ковшем — не менее 20 л/ч.



Обслуживание

Чтобы гарантия на машину оставалась действительной, необходимо обслуживать технику у официального дилера. Плановый техосмотр проводится каждые 250 моточасов. Главный механик компании «Арасар» Артем Самарский рассказывает, что после этого времени заменяются фильтр и масло в двигателе. Через 1 тыс. моточасов следует обновить гидравлическое масло при работе с дополнительным оборудованием.

«Если работать на ковше, то можно делать это и через каждые 5 тыс. моточасов, но с гидромолотом масло теряет свои свойства гораздо быстрее», — обращает внимание Артем Самарский.

Возможность подключить компьютер к машине облегчает проведение ее ремонта. Если же нужна компьютерная диагностика, то на объект вызывается специалист.

Экзамен для экскаватора

Экскаватор Hitachi ZX330 показал свои возможности на необычном для него проекте — демонтаже и утилизации железобетонных колец водовода на предприятии «РусГидро» — единственной в стране ГАЭС.

Демонтируемые кольца находились в накопителе — приемке глубиной 7 м. Вес каждого из них — 170 тонн, а диаметр — 7 м. Они изготовлены из гидротехнического бетона, плохо поддающегося разрушению, а внутри покрыты стальными листами толщиной 10 мм, к которым приварен арматурный каркас толщиной 30–32 мм. Кольца представляют собой громадные металлические трубы в толстой железобетонной оболочке, стоящие в два-три яруса. Всего их 19 штук.

Заместитель генерального директора компании «Арасар» Николай Афонин считает, что этот проект стал отличным экзаменом для экскаватора. «Мы выиграли тендер, объявленный компанией «РусГидро», предложив ноу-хау, которое состояло в совмещении нескольких основных технологий в нестандартном порядке, где одна из ключевых ролей отводилась экска-

ваторам Hitachi ZX330LC-5G. Доступ к кольцам был сверху, с края приемки. Процесс мы выстроили следующим образом: один из наших экскаваторов Hitachi, на который был установлен тяжелый гидромолот Daeto, разбил верхние кольца, в результате чего получилась «подушка» из дробленки. По ней машина спустилась вниз. Затем этот лом убрали и принялись за нижние кольца», — рассказывает Николай Афонин.

Сначала проект в рамках общей технологической концепции планировали реализовать за полгода, задействовав при этом два экскаватора. Однако вторую машину решили оставить в запасе, так как даже одна показывала довольно высокие результаты. За все время работы в высокоинтенсивном режиме Hitachi ZX330 ни разу не доставил хлопот. Операторам приходилось трудиться лишь днем, поскольку недалеко от объекта расположен населенный пункт и в ночное время там шуметь запрещено. В итоге компания «Арасар» осуществила проект в два раза быстрее и сэкономила бюджет заказчика.

Фото предоставлено ООО «Арасар»



Экскаватор Hitachi ZX330 выполнил экзаменационную задачу на высоком уровне



ХИТ Машинери



Нужно быть ближе к клиентам

С начала 2017 года компания «Хит Машинери» стала официальным дистрибьютором Hitachi Construction Machinery в России, уполномоченным продавать технику строительного класса и запасные части к ней, а также осуществлять ее техобслуживание.



Генеральный директор «Хит Машинери» Алексей Казанцев рассказал корреспонденту Ground Control о коллективе компании и рынке строительной техники.

— Алексей, как вы можете охарактеризовать вашу профессиональную команду?

— Команда — это основной актив нашей компании. Мы подобрали высококвалифицированных специалистов с опытом работы в строительной отрасли, в продажах спецтехники различных брендов и ее обслуживании. Нам удалось сохранить коллектив, несмотря на серьезный спад активности на рынке. Сотрудники, составляющие костяк команды, работают вместе уже более 10 лет.

Мы ценим и отмечаем вклад каждого работника. В нашей компании внедрена система оценки персонала и осуществляется подготовка кадрового резерва. Мы уделяем большое внимание профессиональному развитию сотрудников, проводим тренинги, совершенствующие ключевые навыки и способствующие личностному росту.

— Как вы обучаете сотрудников?

— Прежде всего мы проводим различные тренинги на заводах Hitachi Construction Machinery для сервисных специалистов нашей компании и сотрудников департамента продаж. Кроме того, мы организуем технические тренинги для сотрудников клиентов. Занятия проходят в корпоративных учебных центрах в Москве и во Владивостоке. Специальные классы оснащены основными компонентами и узлами техники в разрезе, электрическими схемами, симуляторами, имитирующими работу оборудования. В ходе мероприятий моделируются рабочие ситуации и аварийные режимы. После тренинга мы приглашаем участников ознакомиться с реальной спецтехникой, чтобы на месте оценить работу машин и закрепить на практике полученный учебный материал.

— В скольких городах вы уже работаете? Расскажите про корпоративную политику регионального развития.

— Мы работаем по всей России: помимо Москвы, наши представительства расположены от Владивостока до Санкт-Петербурга и от Нового Уренгоя до Пятигорска. На данный момент действуют 29 региональных подразделений и 22 сервисных

центра. Мы постоянно расширяем географию нашего присутствия. Так, совсем недавно был открыт новый офис в Республике Татарстан. За годы работы наша команда разработала политику регионального развития. По мере необходимости мы организуем сервисные посты и постепенно превращаем их в полноценные региональные подразделения. По мере расширения парка машин открываем сервисные центры. Такой рациональный подход позволяет предлагать клиентам комплексные услуги, причем делать это экономически рентабельно, а не закладывать в наценку убытки по содержанию неэффективных региональных подразделений. До конца года запланировано открытие пяти офисов на Дальнем Востоке, в Центральном и Северо-Западном федеральных округах.

— Какие модели техники наиболее востребованы сегодня?

— Вся линейка строительной техники Hitachi пользуется спросом, который разнится в зависимости от регионов. Например, в Кузбассе сейчас высокая потребность в 80-тонных машинах. Главный конкурентный сегмент, занимающий более 20% объема рынка всех гусеничных экскаваторов России, —

«Клиенты хотят быть эффективными и получать прибыль от своей деятельности. Мы помогаем им в этом»

Алексей Казанцев, генеральный директор компании «Хит Машинери»

это габаритная техника с ковшом объемом 1 м³ и массой 20 тонн, которая эксплуатируется в городе. Кроме того, большая доля рынка приходится на 30-тонные модели. Удобно, что и те и другие экскаваторы Hitachi производятся в России, поскольку исполнение заказов тверским заводом в два раза быстрее по сравнению с японским. Машины, выпущенные в Твери, не уступают по качеству своим аналогам, изготовленным в Японии, так как организация производства, применяемые технологии и контроль качества на заводах идентичны.

В Хит Машинери запустили круглосуточную горячую линию сервисной поддержки



В 2017 году будет открыто пять новых региональных подразделений

— **Что необходимо дилеру, чтобы соответствовать современным стандартам дистрибуции техники?**

— Прежде всего нужно быть ближе к своим клиентам и быстро реагировать на их нужды. Дилер должен предоставить заказчикам полный комплекс услуг: профессиональную помощь в выборе строительной техники и оптимального способа ее приобретения, поставку специального оборудования и запчастей, дальнейшее обслуживание, а также аренду спецтехники и разработку программы ее дальнейшего выкупа. Мы предлагаем все виды услуг, а также проводим обучение операторов и механиков наших клиентов, что позволяет заказчикам сократить расходы на обслуживание техники и увеличивает срок ее службы.

Клиент должен чувствовать, что с ним выстраивают длительные партнерские отношения, что им интересуются не только

в то время, когда он планирует приобрести технику, но и когда ему нужна помощь в ее реализации или обслуживании.

— **А какие требования предъявляет производитель?**

— Стать успешным дилером крупного производителя может сильная, стабильная компания с развитой сетью продаж и послепродажного обслуживания, а также квалифицированным персоналом и хорошей репутацией на рынке.

— **Как текущая ситуация на рынке повлияла на требования клиентов?**

— Экономическая ситуация в строительной сфере ведет к тому, что на рынке остаются финансово устойчивые компании — неперегруженные кредитами и лизинговыми платежами, а также имеющие возможность быстро сокращать операционные

затраты в случае уменьшения объема работ. Клиенты стали предъявлять больше требований к послепродажному обслуживанию. Так, нами была внедрена круглосуточная сервисная служба поддержки — горячая линия, по которой заказчик может оперативно получить техническую помощь. Наличие этой услуги говорит о том, что мы открыты для клиента и готовы поддержать его в любой момент. Возросли также требования клиентов к наличию запчастей и скорости выезда сервисных специалистов. Это связано с желанием минимизировать время простоя техники в случае ее поломки.

— **В чем ваше преимущество как дилера?**

— Основное преимущество компании — в клиентоориентированности нашей профессиональной команды, которая нацелена на реализацию поставленных перед ней задач, имеет ясные цели, прозрачную систему мотивации, а также знания

и профессиональный опыт, необходимые для продвижения на российском рынке такого надежного и качественного продукта, как строительная техника Hitachi.

Комплексный подход к обслуживанию — главное требование рынка и часть нашей стратегии. Если клиент видит, что дилер проводит системное качественное улучшение сервиса, то он доверяет ему. В этом случае связку «производитель — дилер — клиент» обязательно ждет успех, подкрепленный прибылью для дальнейшего развития каждого из этих звеньев.



Посетите вебсайт официального дилера «Хит Машинери»: отсканируйте QR-код слева или перейдите по ссылке: www.hitmachinery.ru

Участники выставки ознакомились с новыми технологиями Hitachi



Hitachi на выставке MINExpo 2016

С 26 по 28 сентября 2016 года в Лас-Вегасе состоялось событие мирового масштаба для предприятий горнодобывающей отрасли — выставка MINExpo.

На выставке, которая один раз в четыре года собирает ведущих производителей со всего мира, компания Hitachi Construction Machinery традиционно продемонстрировала свои прогрессивные решения и технологии в сфере горнодобывающего бизнеса.

Среди представленных технологий — технологии автономной транспортировки, карьерных троллей-каров, тягового электропривода, системы Aerial Angle и Wenco.

Мы смогли подробнее ознакомиться с новинкой в ряду самосвалов: модель EH4000AC-3 грузоподъемностью 221 тонна впервые была представлена в 2015 году, а в России и СНГ стала доступна для заказа с весны 2016 года. В новой машине реализованы передовые решения, повышающие производительность горных работ. Самосвал оснащен системой электропривода переменного тока разработки и производства Hitachi, системой интеллектуального управления приводом, подвеской на продольных рычагах, обеспечивающей отличное поглощение колебаний, вызванных неровностями дорожного полотна.

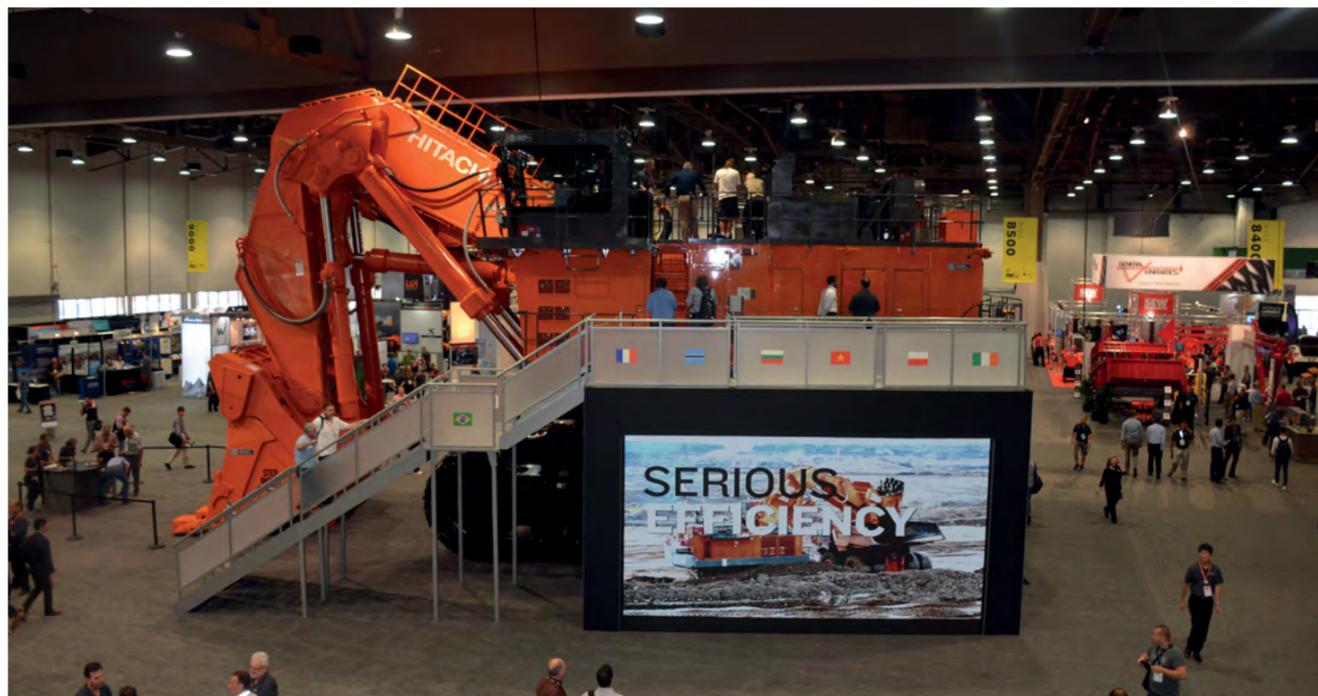
Передовая технология тягового электропривода переменного тока компании Hitachi превосходит более ранние системы за счет простоты, эффективности и повышенной надежности.



Система обеспечивает увеличенный крутящий момент, быстрый разгон, плавное замедление, а также снижение эксплуатационных расходов: мотор-колеса Hitachi с электродвигателями переменного тока не содержат щеточно-коллекторных узлов, что улучшает эксплуатационные качества и снижает затраты на техническое обслуживание.

Помимо технологий, заложенных в конструкцию самосвалов серии AC-3, мы увидели и другие разработки группы компаний. Для предприятий, имеющих на карьере дороги с затяжным подъемом, может представлять интерес технология троллей-каров, предусматривающая использование контактной сети постоянного тока для приведения в действие самосвалов на подъемах. После подсоединения машины к сети выполняется переключение на токоприемник, в результате чего увеличивается скорость движения по сравнению с обычным приводом двигателя внутреннего сгорания. Это повышает производительность, снижает расходы, уменьшает уровень шума и вредных выбросов. Система состоит из двух частей: инфраструктуры и самосвалов с системой тягового электропривода переменного тока. В настоящее время это решение Hitachi используется на 109 единицах техники в различных странах мира.

Помимо этого, на выставке мы увидели технологию будущего — систему автономной транспортировки Hitachi, позволяющую исключить участие оператора из полного цикла перевозки горной массы. В данный момент система находится на стадии полевых испытаний, но некоторые технологии, положенные в ее основу, уже доступны для заказа. Их ключевые особенности —



автоматическая навигация и оптимизация маршрутов, возможность согласования режима движения, оптимизированные операции разгона, торможения и рулевого управления, данные о рабочих площадках и функция предупреждения о возможном столкновении.

В систему периферийного обзора Aerial Angle была добавлена функция распознавания препятствий: при движении самосвала вперед непрерывный контроль расстояния до объекта осуществляется с помощью радара, работающего в миллиметровом диапазоне волн. Система позволяет улучшить обзор для операторов и предупреждает их о наличии объектов, находящихся на рабочих площадках в непосредственной близости от карьерных самосвалов. В состав Aerial Angle входят два основных компонента: система кругового обзора с технологией обнаружения объектов и система предупреждения о возможном столкновении.

Если при остановке или начале движения самосвала рядом есть активные объекты, водитель получает на монитор в кабине предупреждение об этом, а также слышит звуковой сигнал. Распознавание объектов производится путем анализа изображений с видеокамер, установленных на машине со всех сторон.

При приближении самосвала к впереди идущему автомобилю уведомление об этом также выводится на монитор

в кабине и сопровождается звуковым сигналом. Во время движения применяется радар, работающий в миллиметровом диапазоне волн. Он эффективно функционирует в условиях плохой видимости (дождь, снег, туман, пыль).

Благодаря интеграции компаний, входящих в группу Hitachi, представителям горного бизнеса становятся доступны передовые продукты и услуги для снижения общих затрат и оптимизации производства. К ним относится и система управления парком техники Wenco, которая также была представлена на выставке. Она позволяет контролировать техническое состояние оборудования и условия работы, получать отчеты и взаимодействовать с диспетчерами, что повышает эффективность эксплуатации машин.



Посмотрите видео о системе автономной транспортировки (AHS) Hitachi: отсканируйте QR-код слева или посетите официальный аккаунт Hitachi на YouTube: www.youtube.com/HitachiCMRussia



Инновационные технологии самосвала EH4000AC-3 способствуют повышению производительности

Hitachi ZX200-5G



Основные преимущества:

- Гидравлическая система HIOS III, обеспечивающая эффективную работу рабочего оборудования
- Дополнительные фонари на кабине входят в стандартную комплектацию
- Высококомфортабельная кабина
- Запираемый на ключ топливный бак
- Двигатель с системой непосредственного впрыска топлива, соответствующий экостандарту Tier 2
- Гидравлический насос Hitachi собственной разработки
- Камера заднего вида входит в стандартную комплектацию

Некоторые из доступных опций:



Дополнительная гидрوليния:
1-поточная, 2-х поточная



Башмаки гусеницы увеличенной
ширины: 800мм



Комплектация для работы
в холодном климате



Усиленный ковш увеличенного
объема 1,1м³ под укороченную
рукоять

По данным ID-Marketing, в середине 2016 года компания Hitachi Construction Machinery заняла около 25% российского рынка импортных экскаваторов массой от 20 до 33 тонн, став лидером в данном сегменте среди зарубежных поставщиков. С 2013 года доля 20-тонных машин в общем объеме продаж среднеразмерной техники Hitachi выросла до 46%, а самой популярной оказалась базовая модель ZX200-5G со стандартным ковшем объемом 0,8 м³.

Почему серия 5G так востребована?

4 года назад в Россию поставлялись экскаваторы ZX200-3, а в 2012 году на смену им пришла модель ZX200-5G. В сравнении с предыдущей серией новые машины Hitachi более экономичны и отличаются высокой скоростью выполнения рабочих операций благодаря гидравлической системе HIOS III, разработанной инженерами-конструкторами в Японии.

Эксплуатационные параметры экскаваторов улучшены за счет более эффективной работы приводов: тяжести стрелы достаточно для того, чтобы оказать необходимое давление на гидросистему и опуститься под собственным весом, благода-

ря чему возрастает скорость напорного движения рукояти, что, в свою очередь, позволяет повысить ресурс гидросистемы и обеспечить экономию топлива. А использование усовершенствованных клапанов позволяет сократить время возвратного движения стрелы.

Установленные на новых экскаваторах дизельные двигатели с системой прямого впрыска топлива соответствуют экологическому стандарту Tier 2. Они обладают пониженной чувствительностью к качеству горючего, что способствует сокращению его потребления. Межсервисные интервалы для экскаваторов ZX200-5G увеличены в два раза: до 500 моточасов. Удобство оператора обеспечивается благодаря новому расположению рычагов управления, дополнительным отсекам для хранения различных предметов и увеличенному пространству для ног.

Владельцам спецтехники Hitachi доступна система удаленного мониторинга Global e-Service, которая предоставляет актуальные данные о технико-эксплуатационном состоянии и месторасположении машины, необходимости ее технического обслуживания. Также владельцам экскаваторов предлагается воспользоваться сервисом Consite, с помощью которого осуществляется сбор информации о работе техники и формируются ежемесячные отчеты с детальным анализом ее эксплуатационных параметров. Кроме того, Consite отправляет собственнику машины и дилеру уведомления об аварийных сигналах по мере их возникновения. А для проверки электронной системы управления было разработано диагностическое оборудование Maintenance Pro, позволяющее оперативно выявлять неисправности машины непосредственно на рабочей площадке.

Модификации 20-ти тонных экскаваторов

В линейке компании Hitachi представлено несколько моделей различных типов:

- с удлиненной ходовой тележкой (LC) для работ, требующих меньшее давление на грунт;
- с узкой ходовой частью (LCN) — габаритная ширина не превышает 2 500 мм, что значительно упрощает транспортировку по дорогам общего пользования и маневрирование техники по площадке в условиях ограниченного пространства;
- для тяжелых условий эксплуатации (H), оснащенная усиленным рабочим и навесным оборудованием, дополнительными защитными элементами и усиленными элементами, утяжеленным противовесом;
- для тяжелых условий эксплуатации с удлиненной ходовой тележкой (LCH);
- для демонтажных работ (K) с трубопроводами для дополнительного навесного оборудования, усиленным рабочим оборудованием, дополнительными защитными ограждениями и усиленными элементами, дополнительными щетками стеклоочистителя и полнопоточным фильтром.

Также для каждой модели существует несколько модификаций в зависимости от типа устанавливаемого рабочего и навесного оборудования: укороченная/удлиненная рукоять (SA/LA), ковши различной вместимости (B/C/D). С этого года в России стала доступна модификация для холодного климата (читайте подробнее на стр. 12).



Посмотрите видео о ключевых преимуществах серии 5G Hitachi: отсканируйте QR-код слева или посетите официальный аккаунт Hitachi на YouTube: www.youtube.com/HitachiCMRussia

Положительный импульс

Экономичный экскаватор EX1900-6 помогает повышать производительность на одном из крупнейших карьеров Англии, управляемых компанией Tarmac.



Сверхмощный EX1900-6 на карьере Суиндон загружает в дробильную установку природный материал

Карьер Суиндон компании Tarmac расположен на севере Англии. Добываемый на нем известняк используют в проектах по всему региону. Получив контроль над карьером в 1999 году, Tarmac внесла значительный вклад в его развитие: начиная от обновления парка оборудования и усовершенствования процесса выемки горной породы и заканчивая благоустройством территории.

С ноября 2015 года здесь работает сверхмощный экскаватор EX1900-6, поставленный и запущенный в эксплуатацию компанией Hitachi Construction Machinery. Он загружает в дробильную установку природный материал, извлеченный в результате бурильных и взрывных работ.



«Эта модель быстрее, чем другие экскаваторы, на которых я работал. Она имеет хороший круговой обзор»

Джордж Меткалф, оператор экскаватора, компания Tarmac

На конвейер, расположенный в карьере, подается известняк для вторичного дробления со средней скоростью 1000 т/ч. Там он значительно измельчается (от 100 мм до размера пылинки, в том числе марок 80, 40, 28, 20, 14, 10 и 6) и хранится в сухих бункерах. Оттуда материал доставляется либо по железной дороге к полностью автоматизированной зоне погрузки, либо в хранилище, откуда фронтальный погрузчик может напрямую отправить известняк клиентам.

«Примерно 60% материалов транспортируется по железной дороге в наши сухие распределительные центры в Лидсе для дальнейшей отправки в Южный Йоркшир и на склад в Халл, — говорит руководитель карьера Крис Джонс. — Большая часть известняка используется бетонными и асфальтовыми заводами Tarmac на севере Англии».

После проведения тендера EX1900-6 доставили в Суиндон. Руководитель карьера Джек Вест объясняет: «Нашим основным требованием было сокращение часов работы за счет увеличения производительности».

Менеджер горнодобывающего сектора компании Hitachi Construction Machinery (UK) Марк Тернем и менеджер по горной технике Hitachi Construction Machinery Europe Малкольм Эдвардс пригласили представителей Tarmac в Бельгию: там аналогичная модель EX1900-6 осуществляет работы по добыче мягкого известняка на карьере Ромон компании Ciment Belge Reuni. После введения в эксплуатацию модель EX1900-6 превзошла все ожидания по повышению уровня производительности.

и большего усилия копания. GET производится из высококачественной стали и соответствуют строгим стандартам, как и вся горная и строительная техника Hitachi. Линейка землеройного оборудования была специально разработана для применения на горнодобывающих объектах.

«На ковш были установлены бокорезы Hitachi и зубья для глубокого врезания в грунт», — говорит Марк. Это один из трех типов зубьев, разработанных для модели EX1900-6, конструкция которых позволяет перевернуть зуб в случае износа, тем самым увеличив период его эксплуатации. «Материал очень мягкий, поэтому срок службы зубьев может достигать двух лет», — добавляет он.

Для оператора Джорджа Меткалфа, который работает в карьере Суиндон на протяжении 31 года, EX1900-6 стал первым экскаватором Hitachi. Он был впечатлен скоростью и производительностью новой машины. «Эта модель быстрее, чем другие экскаваторы, на которых я работал. Она имеет хороший круговой обзор, — объясняет он. — Кабина более просторная, сиденье удобное, а рычаги управления просты в использовании».



Посмотрите видео о работе EX1900-6 в Англии: отсканируйте QR-код слева или посетите официальный аккаунт Hitachi на YouTube: www.youtube.com/HitachiConstruction



Зелёная техника

По мере истощения запасов природных ресурсов во всем мире возрастает важность их вторичного использования. Норвегия всегда имела отличную репутацию, реализуя различные экологические инициативы. Вместе с Германией и Швейцарией она сохраняет ведущие позиции в этой области.

Компания Lindum применяет машины Hitachi на своей площадке в Драммене

На мусороперерабатывающем заводе под Драмменом колесные погрузчики и экскаваторы Hitachi помогают прокладывать путь в экологически безопасное будущее.

Драммен, расположенный в сердце норвежского региона Бускеруд, недавно пережил возрождение. Значительные капиталовложения в строительство по берегам реки Драмменсельва преобразовали облик центра города: появились новые рестораны, отели и прочая инфраструктура.

Как и во многих других норвежских городах, в Драммене заботятся об окружающей среде. В 1997 году городской совет основал компанию Lindum AS и поставил перед ней амбициозную цель: стать ведущим переработчиком мусора в Северной Европе. С тех пор Lindum уверенно развивается в этом направлении. На момент основания компании численность персонала составляла всего восемь человек. Теперь же количество сотрудников, работающих на нескольких площадках, достигло 180. Компания расширяет свою деятельность, занимаясь переработкой бытовых, промышленных отходов и опасных материалов, а также очисткой загрязненной почвы. Кроме того, она производит электроэнергию.

Планы на будущее

Норвегия имеет богатый опыт по вторичному использованию ресурсов. Помимо основного вида деятельности, Lindum производит биогаз — возобновляемый источник энергии, а также органические удобрения. Компания продолжает развиваться, проводит исследования и разработки, особенно в области микробиологии и химии. Она первой создала программу Food 2 Waste 2 Food, представляющую собой новый подход к переработке органических отходов в пищевые продукты. Пилотный проект запущен в Драммене, еще один аналогичный комплекс работает в г. Познань (Польша). По мере дальнейшего роста и расширения деятельности Lindum требуется все больше надежного строительного оборудования.

«Мы занимаемся весьма сложным делом на высококонкурентном рынке, — отмечает управляющий директор компании Lindum Пал Смитс. — Поэтому для нас было важно подобрать парк высоконадежного и быстро окупающегося оборудования».

Идеальное предложение

Поддержку Lindum оказала Nasta — официальный дилер Hitachi в Норвегии. Ее торговый представитель Эйстейн Мурхог вспоминает первую встречу с руководителем отдела закупок компании Lindum: «В мае 2015 года мы принимали участие в строительной ярмарке Vei & Anlegg. По окончании мероприятия к нам обратился Бенн Солстад, чтобы узнать, подойдут ли им машины, производимые Hitachi».

Специалисты Lindum хотели вживую познакомиться с работой колесных погрузчиков. Их особенно заинтересовали модели ZW180-5 и ZW310-5. «Мы организовали посещение нашей демоплощадки и продемонстрировали возможности спецтехники Hitachi», — говорит Эйстейн.

Представители Lindum сразу сделали заказ девяти машин: шесть колесных погрузчиков ZW180-5, средний экскаватор ZX300LC-6, колесный экскаватор ZX170W-5 и еще один колесный погрузчик ZW310-5.

Специалисты Lindum настолько доверяли компании Nasta, что очередной заказ на средний экскаватор ZX225USLC-5 был сделан еще до поставки первых девяти приобретенных машин.

Многофункциональный колесный погрузчик

В апреле 2016 года Lindum получила первые семь колесных погрузчиков, а затем были доставлены еще три. Модели ZW180-5 и ZW310-5 направили в главный центр переработки, а пять машин ZW180-5 распределили по остальным производственным площадкам компании, которые обслуживают близлежащие поселения и выполняют общие работы по транспортировке отходов.

В Драммене погрузчик ZW180-5 применяется в различных целях при работе с бытовыми отходами. Население собирает мусор в отдельные контейнеры для бумаги, дерева, металла и упаковки. Мобильность колесного погрузчика позволяет быстро увозить заполненные баки, заменяя их пустыми. Благодаря универсальности машина способна спрессовывать мусор, чтобы максимально использовать объем контейнера. Из-за высокой интенсивности движения на площадке (в среднем приезжают 400 машин в день) вопросы безопасности приобретают крайне важное значение. Поэтому Nasta оснастила все погрузчики модели ZW180-5 камерой заднего вида

Производительность поддерживается на высоком уровне благодаря наличию у погрузчика ZW310-5 трех режимов работы



«Обзор из кабины просто великолепный, что важно с учетом огромного числа машин на площадке»

Эспрен Рингстад,
оператор погрузчика,
компания Lindum

и четырьмя дополнительными камерами. Они предоставляют оператору композитное изображение окружающей обстановки.

Погрузчик произвел впечатление на оператора Эспрена Рингстада, который работает в отрасли уже более десяти лет: «Обзор из кабины великолепный, что важно с учетом огромного числа машин на площадке. Кабина комфортабельная, я могу работать длительное время не уставая. Модель ZW180-5 идеально нам подходит, а ее мощности более чем достаточно для быстрого перемещения контейнеров».

Погрузчики модели ZW310-5 применяются для смешивания растительного слоя почвы с компостом и другими удобрениями. Конечный продукт компания Lindum поставляет оптовым и розничным покупателям. Процесс начинается с того, что самосвалы доставляют органические вещества и отходы на специально выделенную площадку. Затем колесный погрузчик сортирует материалы по их типу. На этом этапе оператор начинает формировать бурты, переворачивая и перемешивая материалы в заданном месте в центре площадки. Полученная однородная масса загружается в трехходовой смеситель для дальнейшего разделения на фракции. Несмотря на большие объемы материала, производительность удается поддерживать на высоком уровне благодаря наличию у погрузчика ZW310-5 трех режимов работы.

Прекрасное обслуживание

Пала Смит не удивляет, что операторы Lindum столь положительно отзываются о своей технике, ведь по его инициативе они участвовали в испытаниях этих машин. «Нам было важно узнать мнение операторов о технике Hitachi», — поясняет он.

Nasta помогает клиенту повышать эффективность своих работ. Для этого машины Hitachi контролируются системой ConSite, ежемесячно отправляющей по электронной почте информацию о параметрах работы. Nasta заключила с Lindum договор на техническое обслуживание всех поставленных машин. Благодаря этому Lindum отслеживает топливную эффективность и производительность, а также гарантирует эксплуатационную готовность машин и удерживает текущие расходы на постоянном уровне.

«Я уверен, что за ближайшие пять лет мы сведем общую стоимость владения к минимуму, — продолжает Пал. — Опыт и технические знания специалистов Nasta оказали неоценимую помощь на всех этапах. Мы серьезно рассматриваем возможность закупки у них новой партии машин через пять лет».



Посмотрите видео о работе техники Hitachi в Норвегии: отсканируйте QR-код слева или посетите официальный аккаунт Hitachi на YouTube: www.youtube.com/HitachiConstruction



РОССИЯ

ООО «ХИТ МАШИНЕРИ»

г. Москва, Щелковское шоссе д.100/10
Тел.: 8 (800) 500-46-07, +7 (495) 252-5-252
www.hitmachinery.ru

ФИЛИАЛЫ:

СЕВЕРО-ЗАПАД:

Санкт-Петербург
Череповец

ЮГ:

Волгоград
Воронеж
Георгиевск
Краснодар
Ростов-на-Дону
Сочи

ВОЛГА:

Казань
п. Дружный,
(Нижегородская область)
Пермь
Самара
Уфа

СИБИРЬ:

Екатеринбург
Новосибирск
Новокузнецк
Новый Уренгой
Омск
Сургут
Тюмень
Челябинск

ДАЛЬНИЙ ВОСТОК:

Владивосток
Иркутск
Красноярск
Улан-Удэ
Хабаровск
Чита
Якутск

БЕЛАРУСЬ

ООО «ВЕЖА - СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАШИНЫ»

г. Минск, ул. Машиностроителей, 29, оф. 308
тел.: +375-17-387-0123
www.vcm.by

ООО «МАЙНТЕК МАШИНЕРИ»

г. Москва, Большой Саввинский переулок, 12, стр. 18, офис 304
Тел.: +7 (495) 025-0-125
www.minetechmachinery.com

ФИЛИАЛЫ:

Кемерово
Екатеринбург
Новокузнецк
Хабаровск

УКРАИНА

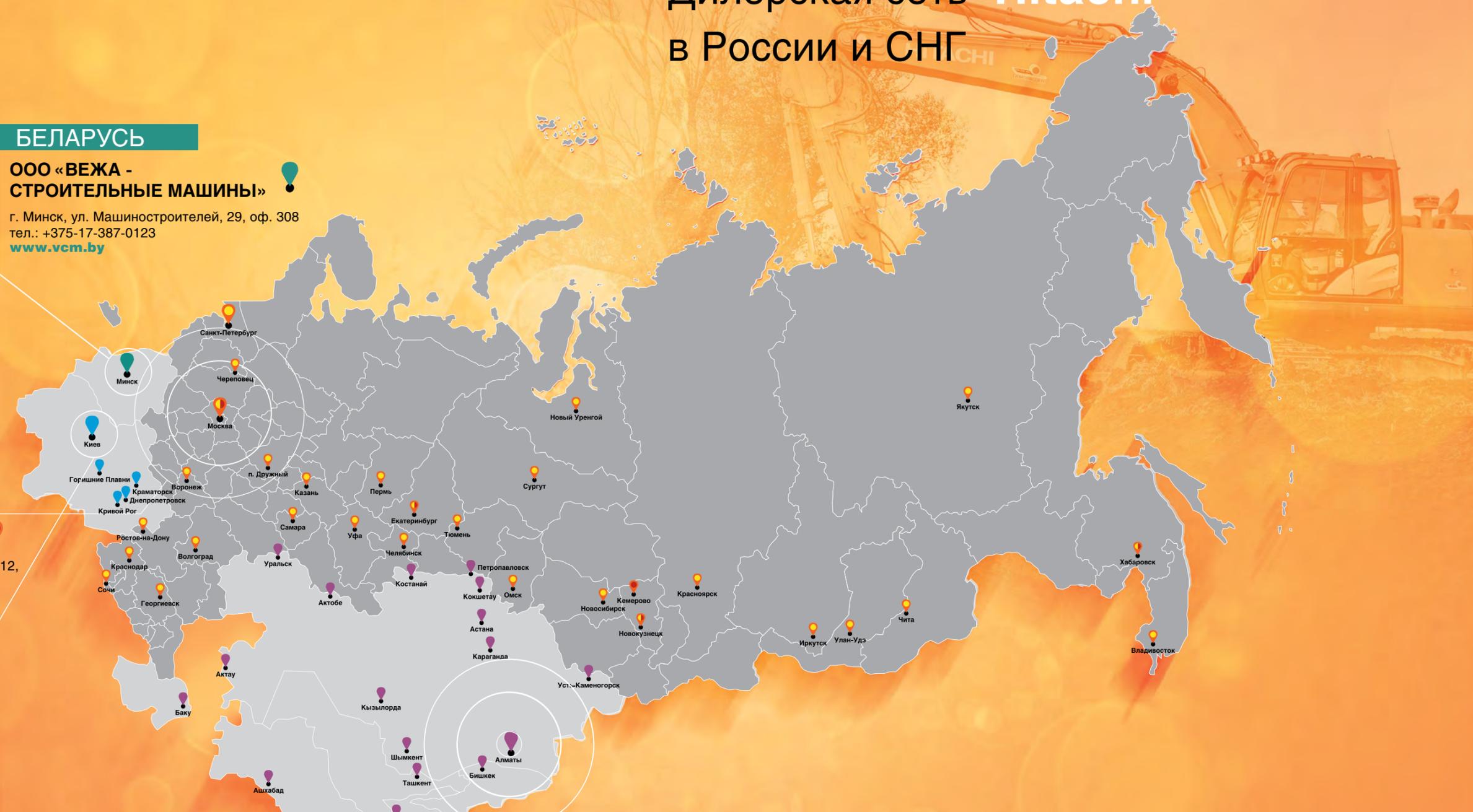
ООО С ИИ «ЮРОМАШ»

г. Киев 01013, ул. Стройиндустрии, 7, литера «Ц»
Тел.: +380-44-591-59-59
www.euromash.com.ua

ФИЛИАЛЫ:

Днепропетровск
Горишние Плавни, Полтавская обл.
Краматорск, Донецкая обл.
Кривой Рог, Днепропетровская обл.

Дилерская сеть Hitachi в России и СНГ



РЕСПУБЛИКА КАЗАХСТАН И ПРОЧИЕ РЕСПУБЛИКИ СНГ

ТОО «ТУРКУАЗ МАШИНЕРИ»

г. Алматы, пр. Суюнбая, 1576
тел.: +7 (727) 345-44-44
www.turkuazmachinery.kz

ФИЛИАЛЫ В КАЗАХСТАНЕ:

Актау
Актобе
Алматы
Астана
Караганда
Кокшетау
Костанай
Кызылорда

Петропавловск
Шымкент
Уральск
Усть-Каменогорск

РЕСПУБЛИКА УЗБЕКИСТАН

Ташкент

КЫРГЫЗСКАЯ РЕСПУБЛИКА

Бишкек

РЕСПУБЛИКА ТУРКМЕНИСТАН

Ашхабад

РЕСПУБЛИКА АЗЕРБАЙДЖАН

Баку

РЕСПУБЛИКА ТАДЖИКИСТАН

Душанбе

