

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



**#LiuGong&Me**

Благодарим **Ляна Дао, Цзэна Бо**  
и **Е Вэньцзя** за то, что запечатлели  
яркие моменты работы техники LiuGong  
в разных странах мира.

**ДЕЛИТЕСЬ С НАМИ СВОИМИ  
ФОТО, ВИДЕО, ИСТОРИЯМИ  
И ПОЛУЧАЙТЕ ДЕНЕЖНЫЕ  
ПРИЗЫ ДО 2000 ДОЛЛАРОВ  
И ОРИГИНАЛЬНЫЕ ПОДАРКИ!**

**In-Focus** 4 квартал 2021 года, ИЗДАНИЕ 6



**20-летие глобализации LiuGong**

Два десятилетия целеустремленных шагов к большому будущему

Контактные данные:  
overseas.marketing@liugong.com



\* Мероприятие будет проходить до августа 2022 года.

# IN-FOCUS

16 декабря 2021 года в прямой трансляции состоялась международная конференция дилеров LiuGong (далее «конференция»). Около 400 участников из более чем 60 стран и регионов встретились в виртуальном формате, чтобы обсудить «умное» будущее.



**Издатель:**  
Международный бизнес-центр LiuGong

**Редакционный отдел:**  
Отдел продвижения бренда и коммуникаций

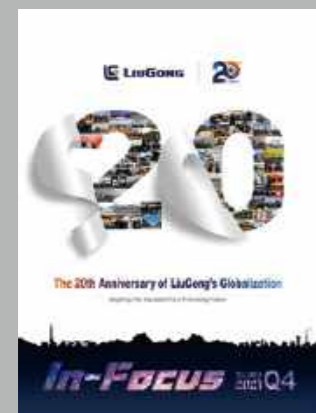
**Главный редактор:**  
Ван Дунху

**Ответственный редактор:**  
Ли Цзяжун

**Редакционная коллегия:**  
Пэн Пинпин, Ли Чжэн, Цинь Хунчжи,  
Вэй Юйсинь, Пэй Цюнь, Ван Цзиньси

**Утвердил:**  
Чжэн Ямин

**Контактные данные:**  
overseas.marketing@liugong.com



2 17 ноября более 100 дилеров LiuGong со всей Европы встретились в Сарагосе, одном из древнейших городов Испании, чтобы узнать об интересных планах LiuGong на 2022 год и о том, как компания продолжит создавать еще больше преимуществ для своих клиентов и дилеров в 2022 году.

3 В заботе о своих клиентах LiuGong проводит сервисные выезды в нескольких регионах мира. LiuGong при участии местных дилеров продолжает предоставлять услуги и поддержку клиентам на местах, включая ремонт, техническое обслуживание, обучение, поиск и устранение неисправностей, оказание благотворительной помощи и т. д.



4 4 декабря международный бизнес-центр LiuGong провел День открытых дверей для семей сотрудников. «Это особый момент, когда ты можешь пройти со мной весь мой ежедневный путь. Ты можешь лучше понять, что я делаю на работе», – сказал один из сотрудников своему ребенку.



# СОДЕРЖАНИЕ



## Итоги 2021 года

- 02 Общий отчет
- 04 Показатели деятельности за рубежом
- 05 Региональные события

## Перспективы на 2022 год

- 07 Перспективы на 2022 год
- 09 Благодарности  
Ли Дунчунь / Дэн Тао /  
Чжэн Ямин / Линь Лун /  
Ван И / Ли И / Лян Юнцзе /  
Ван Линьцзюнь / Се Тин /  
У Иньхан / Се Вэньцзюй

## Международные новости

- 13 Международная конференция дилеров LiuGong 2021 года
- 14 Вопросы и ответы
- 16 LiuGong Russia проводит первую конференцию дилеров в Москве
- 17 LiuGong Europe проводит конференцию дилеров 2021 года в Испании
- 17 Компания LiuGong выступила спонсором первого в Великобритании конкурса «Оператор года»
- 18 Визит генерального консула Великобритании в Гуанчжоу в компанию LiuGong
- 19 Сервисные выезды LiuGong
- 21 Международный день клиента 26 ноября
- 22 LiuGong проводит День открытых дверей для семей сотрудников
- 22 Компания LiuGong приняла участие в учредительном собрании Международной горнопромышленной ассоциации Гуанси
- 23 Компания LiuGong провела обучение работе с катком в Бангладеше
- 23 LiuGong открывает колл-центр в Судане
- 24 Подразделение LiuGong в Индонезии провело День клиента
- 24 LiuGong открывает первый международный профессиональный колледж в Таиланде



## Партнеры LiuGong

- 25 Создание ценности через сотрудничество
- 27 ZMG отмечает 15-летие сотрудничества с LiuGong
- 28 AGGC отмечает 15-летие сотрудничества с LiuGong
- 29 Отличный дилер
- 30 Чествование клиентов

## Звезда сервисного обслуживания

- 31 16 лет в поиске нового определения

## География деятельности

- 33 Превращение пустышей Калимантана в плодородные земли
- 33 Новые горизонты для строительства инфраструктуры в Африке
- 33 Помощь прокатным заводам Саудовской Аравии в переработке горячекатаной стали
- 34 LiuGong участвует в строительстве Центрального экономического коридора Кении
- 34 Фронтальные погрузчики LiuGong у подножия вулкана
- 34 Участие в проекте строительства плотины на реке Калива
- 35 У меня все хорошо на Южном полюсе

## Новинки

- 38 Испанская выставка SMOPYC
- 39 Экологичный LiuGong 856E-MAX в Индонезии
- 40 Holcim Group испытывает электрический фронтальный погрузчик LiuGong

## Видение бренда

- 41 Счастливого Рождества!
- 43 Первоклассный дизайн
- 45 Календарь на 2022 год
- 46 Сборные модели техники LiuGong ждут вас!



# 2021 ИТОГИ ГОДА

В 2021 ГОДУ КОМПАНИЯ LIUGONG СОВЕРШИЛА НОВЫЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПРОРЫВ НА ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКАХ И ДОБИЛАСЬ ВЫСОКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ.

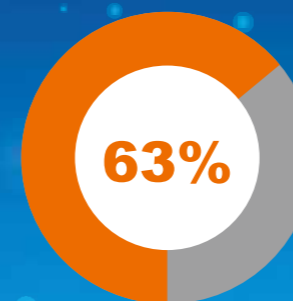
## ОБЩИЙ ОТЧЕТ

**17%**

Общая выручка от продаж выросла на 17% по сравнению с предыдущим годом (данные за первые три квартала 2021 года)

**+4**

Liugong теперь занимает 15-е место в мире среди производителей строительной техники, поднявшись на четыре места в рейтинге по сравнению с предыдущим годом.

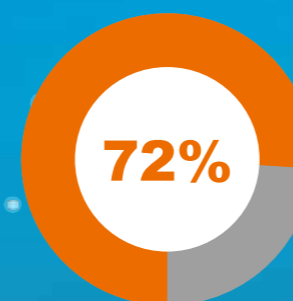


Продажи за рубежом выросли на 63% по сравнению с предыдущим годом



Объем продаж за рубежом на 40 процентных пунктов превзошел средний по отрасли

## ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА РУБЕЖОМ



Выручка в Европе выросла на 72%



Выручка в Северной Америке выросла более чем на 50%



Выручка в Индонезии, России, ЮАР и других регионах выросла более чем на 100%

ВКЛАД РАЗВИВАЮЩИХСЯ РЫНКОВ В ПРИБЫЛЬ КОМПАНИИ ПРОДОЛЖАЕТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ, И ДОЛЯ РЫНКА LIUGONG В КЛЮЧЕВЫХ СТРАНАХ ПОСТЕПЕННО РАСТЕТ



# Показатели деятельности за рубежом

## НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

Компания LiuGong увеличила инвестиции в научные исследования и разработку энергетических технологий, беспилотных технологий, систем дистанционного управления 5G, систем 3D-управления техникой и т. д. В течение года компания успешно вывела на международный рынок 25 новых моделей, начала внедрение европейского экологического стандарта Euro V и индийского CEV Stage 4. Она также разработала более 30 типов индивидуализированных изделий для повышения производительности в лесной промышленности, карьерной разработке, золотодобыче, утилизации отходов и других отраслях.

## ПРОДАЖИ

Доля рынка каждой продуктовой линейки увеличилась по сравнению с предыдущим годом: компания экспортировала оборудование в более чем 170 стран и регионов. **Выдающиеся показатели продаж и доходности были достигнуты в ЮАР, России, Индонезии, Латинской Америке, Европе и других регионах. Сегмент производства экскаваторов показал стремительный рост, объем продаж в нем увеличился на 107% по сравнению с предыдущим годом.**

## КАНАЛЫ

Количество дилеров за рубежом достигло 295, а общее количество представительств составило 781 (данные на ноябрь 2021 года). За год появилось 33 новых дилера, в том числе два в Германии и Франции. Дальнейшее развитие дилерской сети позволило существенно расширить возможности дилеров.

## КЛИЕНТЫ

Прирост выручки от продаж ключевым международным клиентам составил 107% по сравнению с предыдущим годом. К их числу добавились 241 новых клиентов. Компания стала поставщиком бразильского предприятия Vale S.A., качественно расширив свою клиентскую базу. Бизнес таких крупных клиентов, как Holcim Group, Tsingshan Holding Group и Winning International Group, стремительно развивается.

## СЕРВИС

Компания LiuGong начала продвижение сервисного бренда, установив стандарты реагирования на потребности в сервисном обслуживании, и систематически развивает сегмент послепродажного обслуживания за рубежом. Компания представила рынку систему сервисного обслуживания международных клиентов (GCSS) собственной разработки и внедрила ее в Судане, успешно объединив клиентов, дилеров и LiuGong.

## Показатели деятельности за рубежом

### ПОПУЛЯРИЗАЦИЯ БРЕНДА

Благодаря ряду мероприятий для повышения узнаваемости бренда, включая прямую трансляцию Международного дня клиента 28 мая, Международную конференцию дилеров и обновление сайтов LiuGong Indonesia, LiuGong Asia Pacific и LiuGong Africa & Middle East, компания установила цифровые каналы коммуникации с международными клиентами и дилерами.

### ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ И ЦИФРОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Система iLink набирает популярность и с успехом применяется за рубежом. Система Smart Mining была усовершенствована, а система DMS была внедрена в международных производственных и торговых подразделениях для совместного управления материально-техническими запасами и расширения возможностей управления операциями с помощью цифровых технологий.



# Региональные события

# ВЕСЬ МИР

## Африка

Расширяя свое присутствие на региональном рынке с помощью основных дилеров, южноафриканское подразделение LiuGong сосредоточилось на каналах сбыта, ключевых клиентах и возможностях финансирования для обеспечения ускоренного развития бизнеса.

В этом году компания LiuGong достигла рекордных результатов в южноафриканском регионе за последние семь лет: продажи строительной техники выросли на 95%, а выручка от продаж на ноябрь увеличилась на 121% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. В том числе продажи в Зимбабве за год выросли на 400%.



## Латинская Америка

В 2021 году сеть LiuGong в Латинской Америке пополнилась высокопрофессиональными дилерскими центрами в Эквадоре, Колумбии и Перу. Компания выиграла тендер на поставку 53 единиц техники для эквадорского муниципального проекта. В это число вошла вся линейка землеройного оборудования LiuGong. Кроме того, компания получила заказ на поставку оборудования для проекта добычи угля в Колумбии. Благодаря запуску целого комплекса решений для горнодобывающей отрасли компания смогла успешно осуществить поставку и получить оплату в полном объеме.

На декабрь 2021 года рост продаж строительной техники компании LiuGong по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил более 528%, а выручка от продаж в Латинской Америке увеличилась более чем на 800%.



## Европа

Европейская команда сосредоточила свое внимание на развитии каналов сбыта на ключевых рынках, привлечении крупных отраслевых игроков в качестве клиентов и продвижении новой продукции для достижения качественного и быстрого роста. Появилось 14 новых представителей во Франции, где ожидается достижение показателя продаж в 100 единиц техники. 8 представителей добавилось в Германию, где также ожидается продажа более чем 100 машин. В Испании были открыты два пункта продаж 4S, которые предположительно должны достичь показателя продаж в 50 единиц техники. Сотрудничество с ключевыми клиентами в отрасли укрепилось.

В ноябре европейское подразделение LiuGong успешно провело конференцию дилеров в Испании. В ходе конференции компания LiuGong получила более 200 заказов на экскаваторы серии F и в общей сложности 380 заказов на первый квартал 2022 года.

На ноябрь 2021 года рост продаж строительной техники компании LiuGong по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил более 187%, а выручка от продаж в европейском регионе (без учета Великобритании) увеличилась более чем на 97%.



## Россия



Подразделение LiuGong в России уделяло большое внимание расширению каналов сбыта, развитию сервисного обслуживания, оптимизации ассортимента поставляемой продукции, логистике и транспортировке. В 2021 году в дилерской сети появились 3 новых дилера, что позволило дополнительно расширить географическое присутствие. Команда LiuGong активно занималась привлечением крупных клиентов, выиграла тендер на участие в крупном государственном проекте Министерства чрезвычайных ситуаций Кыргызской Республики и получила крупнейший в истории страны заказ на поставку для проекта. Подразделение продолжило сотрудничество с образовательными учреждениями в подготовке будущих кадров. Российское подразделение LiuGong представило на рынке полный спектр оборудования, включая экскаваторы большой грузоподъемности, карьерные самосвалы и другую технику, и успешно провело первую конференцию дилеров в России в целях укрепления отношений с партнерами.

18 мая 2021 года в Гуанси состоялось открытие первой прямой трансграничной железнодорожной магистрали, соединяющей Китай с Европой. Благодаря этому стало возможным открытие нового маршрута «Лючжоу – Москва». К настоящему моменту было произведено 6 отгрузок в общей сложности 365 единиц оборудования. Открытие этой железной дороги из Китая в Европу не только обеспечивает своевременную поставку оборудования, но и стало прочной гарантией устойчивого развития бизнеса LiuGong в России.

В 2021 году рост продаж строительной техники LiuGong в русскоговорящих регионах составил 83% по сравнению с прошлым годом.

## Бангладеш

В 2021 году подразделение LiuGong в Бангладеше и дилеры компании активно осваивали рынок. С сентября по декабрь были достигнуты высокие показатели продаж экскаваторов и получены положительные отклики от участников рынка. В ноябре подразделение поставило в рамках одного заказа 21 двухвальцовый каток. Компания LiuGong также открыла три новых торгово-сервисных центра, завершила строительство склада техники и запасных частей в районе Дакки и выбрала место для сборочной площадки в Читтагонге. Новые дилеры продолжают закупать запасные части, чтобы иметь возможность быстро реагировать на потребности клиентов и помогать им в устранении проблем.

На ноябрь рост продаж техники LiuGong в Бангладеше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 98%.



## Индонезия

Индонезийская группа активно работала над качественным развитием базы клиентов, каналов сбыта и наращиванием дополнительного потенциала в рамках своей стратегии использования возможностей, предоставляемых рынком с высокой стоимостью товаров, расширения присутствия в регионе, привлечения лидирующих в своих отраслях клиентов и повышения заметности бренда LiuGong на индонезийском рынке.

В 2021 году продажи компанией LiuGong экскаваторов на индонезийском рынке превысили 500 единиц, побив рекорд годовых продаж в отдельно взятой стране за рубежом. На ноябрь рост продаж строительной техники LiuGong в Индонезии превысил 237% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а выручка от продаж увеличилась на 303%.



## Ближний Восток



Подразделение компании на Ближнем Востоке занималось развитием каналов сбыта и привлечением крупных клиентов. В результате мероприятий по развитию каналов сбыта 2020 года 81 фронтальный погрузчик и экскаватор были проданы золотодобывающим предприятиям в Судане, что позволило выйти на уровень окупаемости. Сеть сбыта в Египте была реорганизована, и объем продаж увеличился на 225%. Компания LiuGong успешно вывела свои экскаваторы на рынок Марокко, где наблюдается строительный бум, и достигла договоренностей с клиентами о поставке 20 экскаваторов и фронтальных погрузчиков. Компании также удалось получить заказы от предприятий, занимающихся разработкой месторождений железных руд в Саудовской Аравии, на поставку карьерных самосвалов, экскаваторов и фронтальных погрузчиков. В Катаре компания LiuGong получила от железодобывающих предприятий заказы на экскаваторы большой грузоподъемности. Продажи крупногабаритного оборудования позволили существенно увеличить доходность компании.

Ближневосточному подразделению удалось расширить возможности послепродажного обслуживания дилерами, при этом в Саудовской Аравии дилер прошел сертификацию серебряного уровня. В 2021 году на Ближнем Востоке рост объема продаж LiuGong по сравнению с предыдущим годом достиг 33%, а выручка от продаж увеличилась на 23%.

## Проекты, финансируемые из Китая

В 2021 году команда технического обслуживания предоставляла услуги по постарантичному обслуживанию в рамках проектов, финансируемых из Китая, и подписала в Мозамбике договор на поставку для проекта, реализуемого крупным китайским клиентом в Пакистане.

Команда технического обслуживания, отвечающая за финансируемые из Китая проекты, готова прийти на помощь круглосуточно для решения проблем в работе и предоставления заказчикам высококачественных услуг по техническому обслуживанию, что способствует укреплению репутации профессионального поставщика услуг среди клиентов, получению новых заказов на технику и запасные части, повышению лояльности клиентов.

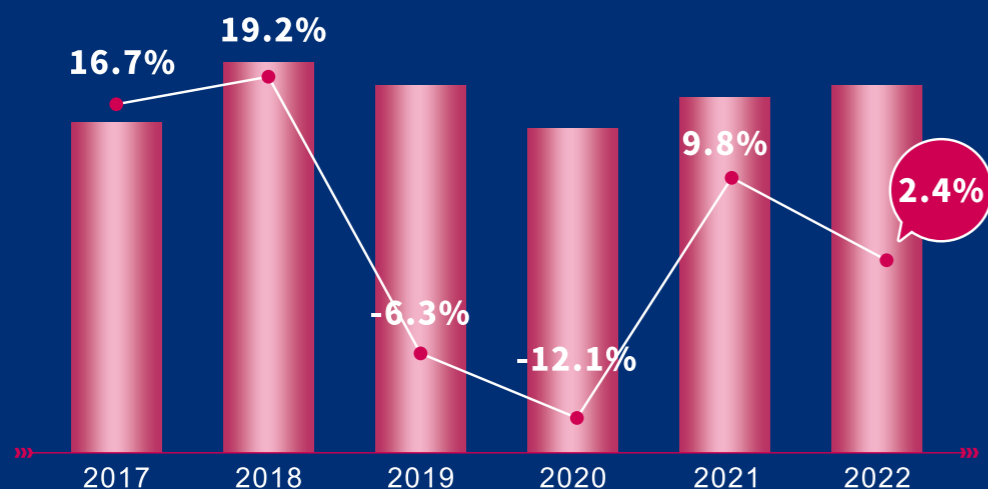
На ноябрь 2021 года выручка от оплачиваемых услуг технического обслуживания в проектах китайских заказчиков за рубежом достигла 311,98% от целевого показателя. Для того чтобы обеспечивать бесперебойную работу оборудования и удовлетворенность клиентов, 15 китайских специалистов по сервисному обслуживанию будут оставаться на передовой за рубежом во время китайского Нового года.





# ПЕРСПЕКТИВЫ НОВЫЙ 2022 ГОД

Мировая экономика восстанавливается быстро, но неравномерно, с некоторой степенью неопределенности и высокой инфляцией во многих регионах. Тем не менее мы считаем, что общая ситуация будет постепенно улучшаться. В своих прогнозах на 2022 год МВФ предполагает рост мировой экономики на 4,9%. По оценкам Off-Highway Research, общий рост мирового рынка строительной техники составит 2,4%, а продажи на мировом рынке составят более 740 000 единиц. На основе всестороннего макроэкономического анализа мы ожидаем, что быстрее всего будут расти рынки строительной техники Северной Америки и Индии. В Европе сохранится стабильный рост, и структура отраслевой продукции будет оставаться постоянной.



Общий рост мирового рынка строительной техники

## Каким мы видим развитие отрасли?



- 1 Развитые рынки характеризуются высокой определенностью и высокими барьерами входа на них. И напротив, для развивающихся рынков характерны высокая неопределенность, но низкие барьеры входа.
- 2 Отрасль все больше отдает предпочтение ведущим брендам.
- 3 Все основные конкуренты широко применяют стратегии цифровизации и новые прикладные технологии.
- 4 Интеграция отрасли и стратегические альянсы только ускоряют эти тенденции.
- 5 Международные структуры китайских предприятий станут более основательными, а зарубежные рынки строительной техники будут развиваться в направлении, благоприятном для китайских предприятий.

## Как мы собираемся реагировать на изменения?



Несмотря на то, что пандемия обусловила мировой кризис, вместе с трудностями она создала и возможности. Мы добились успехов в 2021 году, и 2022 год также является периодом стратегических возможностей для роста LiuGong. По-прежнему имеется существенный потенциал для расширения на зарубежных рынках. Находясь на новой исторической отправной точке, мы ставим перед собой следующие цели.

1

Мы будем уделять особое внимание разработке стратегической основной линейки продуктов, развитию направления производства экскаваторов и созданию преимуществ с помощью комплексных решений, будем больше инвестировать в ключевые рынки, консолидировать региональные мощности и эффективно использовать возможности. В 2022 году мы также пополним наш портфель множеством новых продуктов, включая технику для забивки свай, оборудование для работы с бетоном, сельскохозяйственную технику, грузоподъемную технику и оборудование для доступа.



2

Мы будем активнее изучать макрополитическую ситуацию, тщательно прогнозировать рыночные условия и заблаговременно разрабатывать планы управления рисками. Все организационные подразделения будут работать согласованно для получения синергетического эффекта в производстве, продажах и материально-техническом снабжении для устранения рисков, связанных с цепочками поставок. Необходимо управлять валютными рисками, усиливать контроль процессов и находить баланс между рисками и развитием бизнеса.



3

Мы будем тесно взаимодействовать с клиентами и дилерами. Совместно решать сложные задачи и использовать возможности, имеющиеся на рынке, посредством общения и стремления к пониманию друг друга в целях создания выгодных конкурентных преимуществ. Новые бизнес-модели, например арендный бизнес, создадут дополнительные деловые возможности для дилеров. Мы также будем расширять свое географическое присутствие в целевых регионах, развивать новые схемы финансирования и создавать новые модели сотрудничества с дилерами.



4

Мы продолжим увеличивать объем инвестиций в электротехнологии (электромобили), технологии дистанционного управления 5G и беспилотные технологии. Мы продолжим стремиться к улучшению качества обслуживания клиентов. На зарубежных рынках будут последовательно представлены серии электрических фронтальных погрузчиков и экскаваторов.





## Нам предстоит проделать большой путь, но мы должны ответить на вызов.

LiuGong продолжит твердо придерживаться своего курса устойчивого и качественного развития.

**Мы продолжим разрабатывать инновационные решения, осуществлять реформы и упорно трудиться, чтобы написать новую главу в истории международной деятельности компании LiuGong с наступлением 20-й годовщины ЕЕ СТРАТЕГИИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.**



Ли Дунчунь

Весь 20-летний путь, который сопровождался взлетами и падениями, с нами всегда были солнце и радуга!

И это благодаря преданной команде и людям со всего света, их смелости в преодолении трудностей, первопроходчеству и новаторству, а также их неустанному труду для воплощения мечты в реальность. В результате мы смогли справиться со множеством невыполнимых задач и достичь многих недостижимых прежде целей.

Мы благодарны нашим клиентам за готовность опробовать продукты и сервисы LiuGong, за их доверие и преданность бренду.

Мы также благодарны нашим дилерам и партнерам во всей цепочке поставок, в совместной работе с которыми мы смогли предоставить решения и обеспечить преимущества для наших клиентов.

Мы благодарны мудрому руководству компании, которое направляло нас в нашем постоянном преодолении трудностей и росте к новым вершинам. Оно всесторонне поддерживало и поощряло международную команду в ее продвижении вперед и совершаемых один за другим прорывах.

Дэн Тао

Пролетели 20 лет.

Целое поколение людей посвятило свою юность и энергию созданию нового с нуля, изучая возможности и выстраивая бизнес LiuGong во всем мире.

Взгляд в прошлое и желание понять его – это не только дань памяти, но и осознание того, что мы можем прочно удерживаться на его основе, чтобы стремиться к большему. Заглядывая вперед, в эру изменчивости, неопределенности, сложностей и неоднозначности, мы видим, как жесткая конкуренция во всей цепочке поставок, ускорение развития новых технологий и цифровая трансформация коренным образом меняют организацию бизнеса и модели маркетинга, создавая множество трудностей и возможностей.

Победа всегда остается за теми, кто интересуется неизвестным, открыт вызовам и умеет учиться. Молодое поколение должно всегда оставаться верным цели, работать упорно и старательно, следовать своим мечтам и применять свои знания в создании блестящих перспектив для LiuGong во всем мире в следующие 20 лет.



Чжэн Ямин

На своем многогранном 20-летнем пути к глобализации команда LiuGong упорно пробивалась сквозь трудности и расширяла присутствие бренда в мире. Она успешно реализовала стратегию глобализации, благодаря чему техника LiuGong достигла всех уголков мира. Пусть дальнейшие перспективы и возможности, которые у нас имеются, будут еще более грандиозными!



ЛЕТ ГЛОБАЛИЗАЦИИ LIUGONG



### Линь Лун

20 лет трудностей и сложных задач на пути к глобализации принесли свои плоды.

Нам повезло стать частью международной команды LiuGong, быть свидетелями развития международной деятельности компании и участвовать в ней, а также расти вместе с LiuGong. Мы верим, что в будущем, в рамках стратегии качественного развития, LiuGong продолжит стабильно расширяться во всем мире и проложит нам путь в светлое будущее!



### Ван И

20-летие глобализации LiuGong знаменует собой два десятилетия самоотдачи бесчисленного количества людей LiuGong в решении сложных задач и преодолении трудностей.

За последние двадцать лет международный бизнес LiuGong значительно укрепил свои позиции. Реализуя всестороннюю стратегию глобализации компании, мы, бесспорно, напишем еще более яркую главу нашей истории о том, как мы начали новый путь!



### Ли И

С того самого времени, как я присоединился к LiuGong в мае 2007 года, я радуюсь тому, что мне довелось провести свою юность в открытой семье, проявляющей уважение к каждому. Это самый ценный опыт в моей жизни, и с ним определенно связаны лучшие воспоминания.

В первые 20 лет мы исследовали, продвигались вперед и достигли невероятных успехов. Следующие 20 лет будут еще более захватывающими и яркими.



### Лян Юнцзе

За 20 лет работы за рубежом предприятие LiuGong превратилось в международную компанию. Это повлекло за собой глобализацию организации, подготовку талантливых специалистов во всем мире, развитие корпоративной культуры, где уважаются права каждого, достижение устойчивого развития и создание более конкурентоспособного предприятия. Заглядывая вперед в будущее, можно сказать, что LiuGong, несомненно, будет оставаться на волне и приобретет такую мощь, с которой будут считаться.

### Ван Линьцзюнь

За последние 20 лет компания LiuGong смогла вырасти и расширяться на весь мир. В этом году мы отмечаем 20-ю годовщину глобализации LiuGong, и я горжусь тем, что прошел почти 11 лет этого пути вместе с компанией. Под руководством лидеров на всех уровнях я переключился с развитых рынков на развивающиеся рынки, постоянно претворяя в жизнь инновационные решения, продвигаясь вперед, открывая новые границы и делая LiuGong флагманом китайской промышленности во всем мире.

По случаю 20-й годовщины глобализации LiuGong я от всей души хотел бы передать самые теплые пожелания от имени команды в Латинской Америке! Мы твердо настроены продолжать учиться и работать вместе во имя блестящего будущего.



### Се Тин

Мы не должны забывать о главных принципах: преданность, благодарность, ответственность и целеустремленность. Прошло 18 лет с тех пор, как компания LiuGong впервые появилась на российском рынке. Даже испытывая значительные трудности и высокое давление со стороны конкурентов, мы продолжим укреплять свое положение и создавать основу для успешной деятельности за рубежом на следующие 20 лет!



### У Инхан

Международная команда LiuGong упорно трудилась на протяжении последних 20 лет и посвятила свои усилия укреплению международного бизнеса компании.

Отмечая 20-ю годовщину глобализации LiuGong, мы надеемся, что в своей международной деятельности компания добьется еще больших успехов и продолжит расти и укреплять свои позиции!



### Се Вэньцзюй

20 лет попыток и слез, солнечного света и смеха. Сегодняшний успех порожден отважными усилиями. Мы продолжим писать следующие главы истории LiuGong со всей страстью и ответственностью, мудростью и приверженностью! Пусть дорога LiuGong к глобализации будет гладкой и продолжит создавать безграничные возможности!





## СУРОВЫЙ МИР. «УМНОЕ» БУДУЩЕЕ.

### Международная конференция дилеров LiuGong 2021 года

● Ли Цзяжун

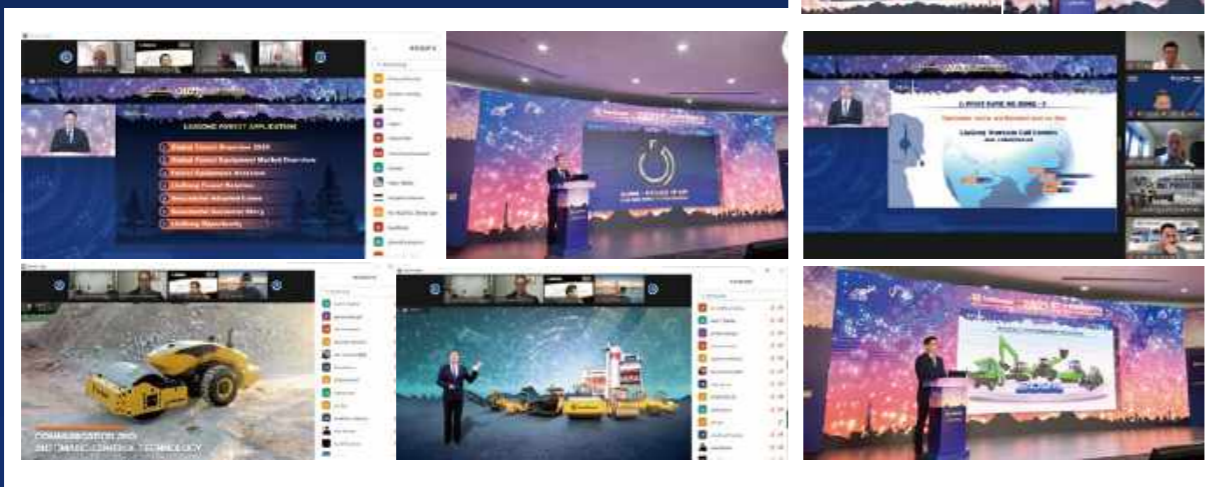
16 декабря 2021 года в прямой трансляции состоялась Международная конференция дилеров LiuGong (далее «конференция»). Около 400 участников из более чем 60 стран и регионов встретились в виртуальном формате, чтобы обсудить «умное» будущее. В конференции приняли участие председатель LiuGong Цзэн Гуанань, президент LiuGong Хуан Хайбо и вице-президент Ло Гобин, а также другие руководители.

Фокусируясь на «умных», «электрических» и «интеллектуальных» аспектах, компания LiuGong представила свои новейшие отраслевые решения для международных партнеров из лесной промышленности, горнодобывающей отрасли, сектора строительства дорог и т. д. Также были представлены новая система Smart Mining System 2.0, интеллектуальная система управления оборудованием iLink, электроприводная техника, полный спектр новых продуктов и услуг послепродажного обслуживания.

На конференции компания LiuGong официально представила электрические погрузчики и электрические экскаваторы для зарубежных

рынков. Был продемонстрирован полный набор ведущих в отрасли решений для строительства и технологий электрификации, разработанных LiuGong. Также был затронут вопрос инвестиций LiuGong в интеллектуальное и цифровое производство, наряду с другими технологическими разработками в производстве строительной техники, а также цифровой трансформацией и усовершенствованием систем маркетинга и обслуживания клиентов.

Председатель Цзэн Гуанань отметил: «Вместе с расширением международного бизнеса LiuGong будет увеличивать стратегические инвестиции в ключевые зарубежные регионы и укреплять сотрудничество со всеми дилерами. Мы продолжим ориентироваться на рынок и на клиентов и ускорим разработку новых технологий, включая «умные» решения, интернет вещей, большие данные и новую энергетику. Все это будет нацелено на дальнейшее повышение технологической конкурентоспособности, которая должна превзойти ведущие мировые предприятия отрасли».



### Вопросы и ответы

Дилеры из Индонезии, Украины, Таиланда, Танзании, Германии и других стран также провели встречу в режиме реального времени, чтобы получить ответы от руководителей LiuGong на свои вопросы о финансировании и кредитовании, продуктах, каналах сбыта, операциях и поставках, формировании бренда и прочем.

#### СУРОВЫЙ МИР. «УМНОЕ» БУДУЩЕЕ.



В докладе неоднократно упоминаются качественное развитие и управление эффективностью активов. Будет ли LiuGong сокращать наше финансирование и кредитование для достижения данной управленческой цели?



Компания LiuGong глубоко заинтересована в долгосрочном и успешном развитии нашей цепочки поставок на всех зарубежных рынках. В 2022 году мы продолжим работать совместно с нашими дилерами и долгосрочными стратегическими партнерами. Мы изучаем возможности предложения нашим клиентам более приспособляемых и комплексных решений с более конкурентными условиями финансирования и кредитования. Мы ценим отзывы наших дилеров и надеемся, что они будут и дальше предоставлять нам информацию о клиентах и проектах на взаимовыгодной основе.



Что касается новой электроприводной техники, как эти новые продукты и технологии интегрируются в стратегию комплексных решений LiuGong на 2022 год?



Из 25 новых продуктов, представленных в 2021 году, наибольший интерес представляют наши электрические погрузчики, электрические экскаваторы и беспилотная техника. Мы планируем вывести на международные рынки электрические погрузчики и экскаваторы в 2022 году. На протяжении нескольких следующих лет мы также намерены выпустить электроприводную технику для дорожного строительства и горной добычи.



## Вопросы и ответы

**СУРОВЫЙ МИР. «УМНОЕ» БУДУЩЕЕ.**

**Испиньяк** В своем докладе г-н Ло говорил о создании и развитии новых стратегических каналов сбыта. Можно ли подробнее рассказать о планах LiuGong по усилению поддержки дилеров в 2022 году?

LiuGong будет применять материальное стимулирование строительства центров продаж, соответствующих требованиям корпоративного стиля, наряду с инвестициями в развитие мощностей по результатам наших оценок. В будущем мы намерены создавать стратегические каналы сбыта для обеспечения комплексных решений во всей цепочке поставок, включая ассортимент продукции, доставку техники, реагирование на потребности в сервисном обслуживании, лизинг и совместные инвестиции с дилерами.

**Apollo** Учитывая многие трудности, связанные с COVID, какие меры принимает LiuGong для обеспечения поставок?

Компания LiuGong заключила долгосрочные соглашения о сотрудничестве с поставщиками для обеспечения своевременной поставки частей и компонентов, что,

**LIUGONG** 2021 柳工全球经销商年会

**СУРОВЫЙ МИР. «УМНОЕ» БУДУЩЕЕ.**

в свою очередь, обеспечит исполнение наших собственных заказов. В дополнение к традиционному морскому транспорту мы планируем использовать возможности перевозок по железной дороге «Китай – Европа» и фрахтования судов для доставки. Наши дилеры должны также поддерживать резервные запасы, чтобы иметь возможность реагировать на изменения на рынке.

**Deilmann** Каковы будущие стратегии международного брендинга LiuGong?

Наша цель – стать предприятием мирового уровня в отрасли строительной техники. Стратегия глобализации LiuGong осуществляется уже на протяжении 20 лет. Активно сотрудничая с ведущими мировыми брендами, мы смогли повысить узнаваемость нашего бренда и постепенно выйти на европейские и американские рынки. Мы надеемся на сотрудничество с дочерними предприятиями и дилерами в обмене опытом и знаниями, накопленными на развитых рынках, для их применения на развивающихся рынках и создания по-настоящему мирового бренда.

**LIUGONG** 2021 柳工全球经销商年会



## LiuGong Russia проводит первую конференцию дилеров в Москве

Анастасия Прилуцкая

13 ноября представительство LiuGong в России провело свою первую конференцию дилеров в Москве.

Г-н Ло Гобин объявил ключевые результаты международной деятельности LiuGong и выразил уверенность в дальнейшем сотрудничестве с российскими дилерами. Он также представил новейшие продукты и технологии LiuGong, включая электрический фронтальный погрузчик, систему дистанционного управления 5G, процесс автоматического укатывания и автоматической погрузки с помощью фронтального погрузчика, систему iLink и т. д.

Г-н Се Тин, генеральный директор ООО «Люгонг Машинери Рус», представил годовые результаты, планы деятельности на рынке России и других стран СНГ, основные задачи и обязательства дилеров на 2022 год.

Ключевые подразделения LiuGong Russia также представили результаты продаж и планы, показатели сотрудничества с ключевыми клиентами, политики сервисного обслуживания и поставки запасных частей, а также продукты и мероприятия по продвижению бренда.

В конференции приняли участие представители руководства всех российских дилеров LiuGong, включая ООО «ВологдаСкан», ООО «Глобал Импорт», ООО «Гукон», ООО «Долина», ООО «ЛГ Машинери», ООО «Остров машин», ООО «СибДорТехника», ООО «Тяжмаш» и ООО «Центр КА». Все дилеры представили результаты своей деятельности, стратегии и планы развития на следующий год, а также долгосрочные планы на будущее.

Во время мероприятия все дилеры получили награды за достижения в 2021 году. ООО «ЛГ Машинери» было признано «Лучшим дилером LiuGong в России в 2021 году». Этот дилер с головным офисом в Екатеринбурге и 15 филиалами в нескольких российских регионах является давним партнером LiuGong.





## Liugong Europe проводит конференцию дилеров 2021 года в Испании



Анил Танка

17 ноября более 100 дилеров Liugong со всей Европы встретились в Сарагосе, одном из древнейших городов Испании, чтобы узнать об интересных планах Liugong на 2022 год и о том, как компания продолжит создавать еще больше преимуществ для своих клиентов и дилеров в 2022 году.

Благодаря этому событию компания Liugong впервые с ноября 2019 года смогла собрать лицом к лицу своих дилеров в Европе. Конференция дилеров 2021 года проходила при поддержке DIR – эксклюзивного дилера Liugong в Испании. DIR представляет собой прекрасный пример подхода Liugong к деловым партнерам и при поддержке Liugong расширяется высокими темпами с момента своего создания в 2019 году. «Компания Liugong предоставила нам превосходные деловые возможности, – поясняет генеральный директор DIR Давид Иглесиас. – Компания не только производит отличную технику, которая изготавливается, проходит испытания и обслуживается в Европе, но и нацелена на долгосрочное развитие, уделяет большое внимание выстраиванию отношений и завоеванию доверия. В последние годы она по-настоящему помогла нам в том, чтобы сделать Liugong потенциальным будущим лидером на испанском рынке».



## Компания Liugong выступила спонсором первого в Великобритании конкурса «Оператор года»



Чэ Цзиньфу



13 октября в Лэйтон-Баззарде состоялся первый в Великобритании конкурс «Оператор года». Мероприятие, организованное британским журналом Plant Operators Magazine и проведенное компанией M O'Brien Plant Hire, спонсировало британское подразделение Liugong.

После отбора, который длился 9 месяцев, из 5000 конкурсантов в финал вышли 25. Победителем был выбран Дэвид Викерс, представлявший предприятие Vickers Plant.

На площадке, где проходило мероприятие, также состоялась выставка строительной техники и навесного оборудования, которая привлекла многих клиентов со всей Великобритании. Компания Liugong представила новинку – погрузчик 877H с наибольшей грузоподъемностью среди представленных на мероприятии.

Liugong UK и M O'Brien Plant Hire заключили соглашение о пробной эксплуатации и намерении приобретения для предоставления услуг в сфере разработки строительных материалов. M O'Brien Plant Hire является крупнейшим поставщиком лизинговых услуг и строительных материалов в Великобритании. Компания имеет в своем парке большое количество строительной техники для разработки песка и щебня, а также для реализации проектов промышленного строительства.

## Визит генерального консула Великобритании в Гуанчжоу в компанию Liugong



Лян Лифан

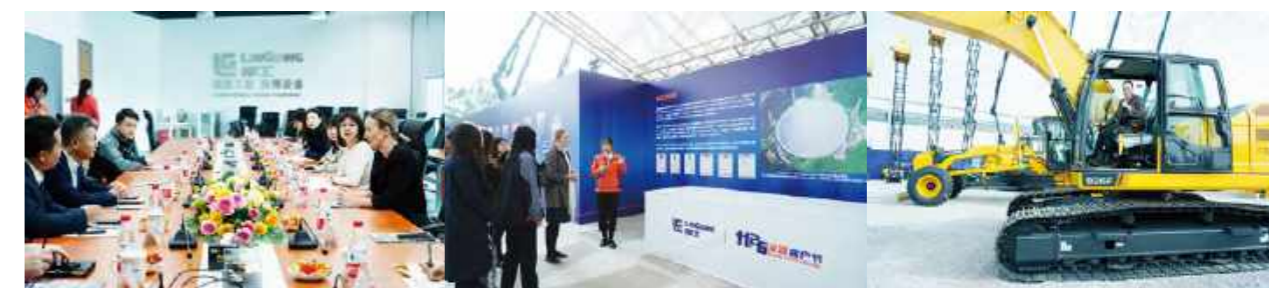


25 ноября компанию Liugong посетила делегация, которую возглавляла генеральный консул Великобритании в Гуанчжоу Джо Хоули. Стороны обменялись мнениями по таким вопросам, как инвестиции Liugong в Великобританию, результаты исследования рынка и электромобили.

Президент Хуан Хайбо отметил, что компания Liugong настроена на осуществление научных исследований и инвестирование в защиту окружающей среды, а также на создание электроприводной техники с целью минимизации потребления энергии, и надеется на дальнейшее сотрудничество с британскими компаниями в этих областях.

Консул Джо Хоули заявила: «Благодаря такому обмену мы надеемся на улучшения взаимопонимания и продолжение успешного сотрудничества между китайскими и британскими компаниями в будущем». Она отметила последние политики и инициативы Великобритании в области инвестиций в инфраструктуру и электромобили и выразила готовность использовать ресурсы консульства для содействия инвестированию и развитию Liugong в Великобритании.

Генеральный директор международного бизнес-центра Liugong Ли Дунчунь представил общий обзор развития компании, полного ассортимента продуктовых линеек, дочерних предприятий в Великобритании и центра промышленного дизайна Liugong в Европе. Джо Хоули высоко оценила усилия Liugong в сфере глобализации, а также выразила свою уверенность в том, что компания будет успешно развиваться и в будущем.





LIUGONG CARE,  
С ПОСТОЯННОЙ ЗАБОТОЙ О ВАС

### Сервисные выезды LiuGong

● Ми Баоюнь, Е Вэньцай, Лю Маньни, Танатус Диворд, Юй Цичэн, Чжоу Цзюньцян

В заботе о своих клиентах LiuGong проводит сервисные выезды в нескольких регионах мира. LiuGong при участии местных дилеров продолжает предоставлять услуги и поддержку клиентам на местах, включая ремонт, техническое обслуживание, обучение, поиск и устранение неисправностей, оказание благотворительной помощи и т. д.

#### Бразилия

«Мы высоко ценим ваши посещения и поддержку. Как постоянный клиент мы очень довольны культурой и качеством продукции LiuGong, планируем в будущем приобрести больше техники LiuGong».

Так отзывался о работе компании клиент из горнодобывающей отрасли из средне-западной части Бразилии. Компания занимается разработкой месторождений марганцевых руд и ведет добычу на двух крупных объектах, где используются около десяти погрузчиков и экскаваторов LiuGong.



#### Филиппины



«Высокая производительность, простота управления и гарантия превосходного сервиса стали для нас решающими аргументами в пользу LiuGong».

Клиент высоко оценил работу экскаватора 939E, который совсем недавно был получен и введен в эксплуатацию на объекте горной добычи на Филиппинах.

На площадке также работают несколько погрузчиков 855H. Сервисная команда LiuGong безвозмездно поставила фильтры, а также провела техническое обслуживание техники клиента.



#### Мьянма

В ноябре, когда заканчивается сезон дождей, клиенты в Мьянме приступают к активным работам. В этот период все дилерские центры LiuGong начинают совершать сервисные выезды, посещая проектные площадки по всей стране, чтобы предоставить клиентам сервисную поддержку, поставить запасные части и преподнести подарки.

#### Таиланд

Клиент из Таиланда, эксплуатировавший экскаватор LiuGong 920E на протяжении года, отзывался о нем как об эффективном и качественном: «Не было никаких поломок, что выгодно отличает LiuGong от других китайских брендов». После проверки работы машины сервисная команда предоставила рекомендации по эксплуатации для экономии топлива.



#### Вьетнам

На севере Вьетнама команда LiuGong и дилеров посетила такие провинции и города, как Куангнинь, Хайзыонг, Нгеан, Хатинь, Куангбинь, Тханьхоа, Шонла и другие, где провела осмотр более чем 200 единиц техники клиентов и предоставила безвозмездное техническое обслуживание.



#### Бангладеш

Компания LiuGong провела мероприятие для клиентов с участием местных дилеров в Тангайле, Бангладеш. В ходе мероприятия состоялась церемония подписания договоров и передачи техники. Более 150 клиентов активно общались с представителями дилеров и LiuGong и выслушали доклады о бренде, продукции и политиках послепродажного обслуживания компании LiuGong.





## Международный день клиента 26 ноября

Лю Чуньцзюй

Компания LiuGong провела Международный день клиента 26 ноября в ознаменование годовщины своего основания.

Более 400 партнеров, включая клиентов, дилеров и поставщиков, собрались в компании LiuGong, чтобы отметить 63 года трансформаций и инноваций на пути к технологической самодостаточности. На мероприятии компания сделала очередной шаг к тому, чтобы стать лидером в отрасли, представив три модели строительной техники с беспилотным управлением (экскаватор 922F, фронтальный погрузчик 856H MAX и каток 6626E), а также систему LiuGong Smart Mining System 2.0 с полным спектром инновационного оборудования LiuGong.

В ходе Международного дня клиента 26 ноября президент г-н Хуан Хайбо отметил, что непрерывное и взаимовыгодное сотрудничество с международными партнерами является неотъемлемой частью стратегии LiuGong по внедрению инноваций, качественному развитию и достижению конкурентоспособности на мировом рынке техники.



## LiuGong проводит День открытых дверей для семей сотрудников

Цуй Мучэнь

4 декабря международный бизнес-центр LiuGong провел День открытых дверей для семей сотрудников. «Это особый момент, когда ты можешь пройти со мной весь мой ежедневный путь. Ты можешь лучше понять, что я делаю на работе», – сказал один из сотрудников своему ребенку.

После посещения выставки оборудования, а также пути, по которому проходил президент Си Цзиньпин, и других мероприятий для детей и родителей семьи побывали в международном научно-исследовательском центре LiuGong, экспериментальном центре и на выставочной площадке опытных образцов, чтобы больше узнать об истории, пути глобализации и участии компании в крупных проектах, например создании телескопа FAST.

Генеральный директор международного бизнес-центра Ли Дунчунь представил обзор выдающихся достижений компании за годы ее истории и поблагодарил сотрудников, семьи и друзей за поддержку.



## Компания LiuGong приняла участие в учредительном собрании Международной горнопромышленной ассоциации Гуанси

Тань Уцянь



22 ноября в Наньнине было проведено учредительное собрание Международной горнопромышленной ассоциации Гуанси (GOMA), на котором в состав ассоциации вошли 65 ведущих предприятий и учреждений горного сектора. Компания LiuGong активно помогала в подготовке к мероприятию и участвовала в нем в качестве вице-председателя.

Лю Цзюнь, директор по продажам оборудования большой грузоподъемности международного бизнес-центра LiuGong в своем докладе рассказал о продукции LiuGong, международной сети продаж, решениях для горнодобывающей отрасли, интеллектуальных сервисах для ведения горных работ и других операциях в контексте развития мировой горнодобывающей отрасли.

Во вступительной части было сказано о том, что учреждение GOMA является ключевой мерой Центра сотрудничества в геолого-геофизических исследованиях между Китаем и Ассоциацией государств Юго-Восточной Азии (в Наньнине) по удовлетворению потребностей в информационном обмене и сотрудничестве с другими государствами в ресурсном секторе и продвижению интернационализации горнодобывающей отрасли в Гуанси. Ассоциация ставит своей целью органичную интеграцию усилий отрасли в Гуанси, предоставление надежных услуг предприятиям горнодобывающей отрасли, финансируемых из Китая, и укрепление международного сотрудничества.

Присоединившись к ассоциации, LiuGong будет следить за развитием международного инвестирования из Гуанси, детально анализировать соответствующие проектные данные, предоставлять целевые и комплексные решения горнодобывающим предприятиям и способствовать осуществлению международных проектов сотрудничества.





## Компания LiuGong провела обучение работе с катком в Бангладеше

Чжао Сянсян



3 декабря группа Banglamarк – дилер LiuGong в Бангладеше – успешно провела обучающее мероприятие для местного государственного заказчика – технического департамента органа местного самоуправления (LGED), который в начале года приобрел 21 двухвальцовый каток 6210E у индийского подразделения LiuGong. Все оборудование было поставлено и работает бесперебойно.

Обучение включало в себя ознакомление с оборудованием и его техническими характеристиками, требованиями к эксплуатации и техническому обслуживанию. В мероприятии приняли участие более 50 человек, включая директоров, инженеров и операторов различных департаментов LGED, представителей компании LiuGong и ее дилеров, президента бангладешского строительного подрядчика и других компаний.



## Подразделение LiuGong в Индонезии провело День клиента

Чжан Минь

21 декабря индонезийское подразделение LiuGong (LiuGong Indonesia, далее «LGIN») провело День клиента и церемонию передачи тысячной машины LiuGong в Индонезии за 2021 год. В ходе мероприятия были получены предварительные заказы на поставку более чем 100 единиц техники, в том числе 30 новых карьерных самосвалов LiuGong с широким кузовом и бульдозеров, которые привлекли к себе большое внимание.

Темой дня стал девиз «Делать все возможное», поскольку LGIN планирует продолжать предпринимать усилия, основываясь на достижениях этого года, и добиться еще большей удовлетворенности клиентов. В мероприятии приняли участие более 100 ключевых клиентов, и были представлены более десяти популярных продуктов, а также двигатели, фильтры и трансмиссия BS306E, самостоятельно разработанная LiuGong. Кроме того, гости смогли поучаствовать в викторине и получить призы.

Полностью обновленная версия карьерного самосвала LiuGong DW90A с широким кузовом и новый бульдозер LD20D, разработанный на базе моделей Dressta, были впервые представлены на индонезийском рынке и вызвали большой интерес.

По мере стремительного роста индонезийского рынка строительства LiuGong использует возможности и достигает рекордных показателей в продажах техники для горнодобывающей и сельскохозяйственной отраслей. Объем продаж LGIN по сравнению с прошлым годом вырос на 300%. Во время церемонии ключ от тысячной машины был передан важному клиенту из горнодобывающей отрасли. Представитель клиента отметил в своей речи, что оборудование LiuGong отличается мощностью, низким потреблением топлива, простотой обслуживания, надежностью и качеством, а также сопровождается оперативным послепродажным обслуживанием. Все эти факторы обосновывают выбор техники LiuGong.



## LiuGong открывает первый международный профессиональный колледж в Таиланде

Дун Сяолин

23 декабря LiuGong, профессионально-технический колледж Лючжоу (LVTC) и Таиландский университет управления «Паньяпиват» провели церемонию подписания соглашения о международном сотрудничестве в области профессионального образования, официально учредив таиландский филиал Международного центра исследования удовлетворенности клиентов LiuGong – LVTC и Таиландский профессиональный колледж LiuGong – LVTC. От имени трех сторон договор подписали г-н Ло Гобин, секретарь LVTC г-н Лю Цзылин и президент PIM г-н Сомпоп Манарунган. В церемонии подписания участвовали 39 руководителей от трех сторон.

В колледже будет использоваться модель «2+2» («китайский + профессиональные навыки»). Год 1 и год 2 будут общеобразовательным обучением по системе Таиланда, а год 3 и год 4 будут состоять из «учебных занятий LiuGong» с использованием учебных материалов LiuGong и LVTC. Обе стороны предоставят преподавателей для международных «учебных занятий LiuGong» в удаленном и очном форматах.

Развитие этого проекта будет способствовать дальнейшему укреплению сотрудничества между образовательным учреждением и предприятием, усилению интеграции производства и образования и более качественной подготовке квалифицированных кадров для LiuGong, что поможет компании укреплять свои позиции как конкурентоспособного предприятия мирового класса.



## LiuGong открывает колл-центр в Судане

Лу Бинцзянь, Ян Либинь

В середине декабря компания LiuGong открыла восьмой по счету зарубежный колл-центр, который дополнил ее международную систему интеллектуального обслуживания и стал первым в отрасли в Судане. Также в суданском колл-центре была впервые внедрена новая международная система обслуживания клиентов LiuGong (GCSS).

Система GCSS разработана собственными силами LiuGong и после двух лет тестирования, сбора данных и оценки пользовательских предпочтений была усовершенствована. Система рассчитана на обеспечение тесного взаимодействия между клиентами, дилерами и LiuGong. Огромная база данных позволяет удовлетворять потребности клиентов и устранять их жалобы, а также управлять процессом сервисного обслуживания, результатами и расхождениями и улучшать обслуживание.



Колл-центр в Судане был официально открыт при поддержке местных дилеров. Он знаменует собой шаг вперед в стремлении LiuGong к предоставлению комплексных решений, дополняющих создаваемые компанией преимущества для клиентов из Африки. Он также позволит улучшить и стандартизировать систему сервисного обслуживания с использованием обширной базы данных для быстрого реагирования на потребности клиентов и достижения их удовлетворенности.



# Создание ценности через сотрудничество



Со времени создания первых каналов сбыта в Марокко, Сингапуре, Монголии и Анголе в 2004 году у компании LiuGong появилось почти 300 зарубежных дилеров в более чем 100 странах и регионах, и продукция компании реализуется в более чем 170 странах и регионах. На настоящий момент у компании LiuGong есть 12 дилеров, с которыми она сотрудничает более 15 лет. Они усердно трудятся рука об руку с LiuGong, и этот дух сотрудничества чувствуется еще сильнее во время празднования 20-й годовщины глобализации компании.





# ZMG



отмечает 15-летие сотрудничества с LiuGong

Ван Дэлян

17 декабря компания ZMG – дилер LiuGong в Аргентине – отпраздновала 15-летний юбилей. В мероприятии приняли участие команда LiuGong Latin America, клиенты и друзья, сотрудники ZMG и представители компании со всей страны. Председатель LiuGong Цзэн Гуанань прислал свое видеопоздравление. Церемония, в которой участвовали более 200 человек, прошла с большим успехом.



В 2006 году председатель ZMG Чжан Чжэньцян и его команда посетили несколько китайских заводов. Когда они прибыли на завод LiuGong, принимающие их сотрудники спросили: «Аргентина так далеко. Как мы можем обеспечить послепродажное обслуживание?». Этот вопрос вызвал интерес. В отличие от других брендов, LiuGong интересовало не только то, сколько техники собирается приобрести ZMG. Г-н Чжан отметил: «Подход LiuGong к продажам, в котором большое внимание уделяется послепродажному обслуживанию, соответствует нашим принципам, и это одна из причин, по которой мы решили сотрудничать с компанией».

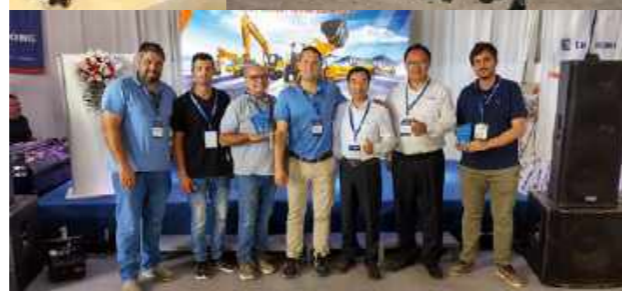


С 2007 года LiuGong и ZMG трудились сообща и добились узнаваемости бренда LiuGong на аргентинском рынке – последовательно завоевывая доверие и признание клиентов из инфраструктурного и муниципального сектора, сельского хозяйства и лесной промышленности, расширяя каналы сбыта по всей Аргентине и добившись почти 100% охвата, создав два сервисных и учебных центра, а также открыв два дистрибутивных центра по продаже запасных частей, которые позволили обеспечить своевременность сервисного обслуживания и удовлетворенность клиентов.

Компания LiuGong занимает третье место по продажам в Аргентине на протяжении семи лет подряд. Фронтальный погрузчик LiuGong – ведущий в отрасли и в этом году занял первое место на рынке; продажи вилочных погрузчиков также превзошли целевые показатели: в 2021 году было продано более 1000 единиц.



LiuGong и ZMG намерены продолжать работать вместе как стратегические партнеры, разрабатывая более эффективные цифровые системы управления процессами и расширяя возможности поставки запасных частей и сервисного обслуживания для предоставления более безопасных, качественных и конкурентоспособных продуктов и услуг ключевым клиентам на данном рынке.



# AGGC



отмечает 15-летие сотрудничества с LiuGong

Лю Маньни



2021 год стал 15-м годом сотрудничества LiuGong с дилером из Мьянмы – группой компаний Aung Gyi (далее «AGGC»). 27 декабря команда LiuGong Myanmar, команда AGGC и приглашенные ключевые клиенты (всего около 200 участников) отпраздновали 15-ю годовщину сотрудничества. Председатель Цзэн Гуанань прислал свое видеопоздравление.

Группа AGGC заключила официальное дилерское соглашение с LiuGong в 2007 году. Итогом непрерывного развития стало создание дилерской сети из 13 дилерских центров, насчитывающих более 300 сотрудников. Годовые объемы продаж техники выросли с десятков до сотен единиц, а модель продаж вместо одной дистрибуции стала включать в себя также лизинг, замену и аренду с переходом в собственность, что способствует укреплению позиции LiuGong как ведущего бренда строительной техники на рынке Мьянмы.

2021 год был сложным. Сталкиваясь со множеством трудностей, включая пандемию, политическую нестабильность и радикальные изменения курсов валют, AGGC и LiuGong не забывали о своей первоначальной цели и оставались полными решимости обеспечивать качественное обслуживание клиентов и укреплять имидж бренда LiuGong. 15 ноября в Мьянме началась сервисная кампания. Она предусматривала выездное обслуживание почти 200 единиц техники в течение одного месяца с безвозмездной передачей запасных частей и вручением подарков клиентам в знак благодарности за их многолетнюю поддержку. 27 декабря состоялось празднование 15-й годовщины сотрудничества двух сторон.

В 2022 году LiuGong и AGGC продолжают сотрудничать на рынке Мьянмы и вместе строить благополучное будущее.





## Отличный дилер

Компания «ЛГ Машинери» («ЛГМ») была создана в 2019 году как 100% дочернее общество группы «СКЛ» для осуществления деятельности по продаже и обслуживанию техники LiuGong. «СКЛ» – один из крупнейших поставщиков специализированной техники на Урале и в Сибири. В настоящее время предприятие представляет такие бренды, как LiuGong (вилочные погрузчики и строительная техника), JCB, Scania, Magru и «ГАЗ».

ООО «ЛГМ» является дилером строительной техники LiuGong с 2019 года и за это время превратилось в стратегического дистрибьютора, располагающего более чем 15 дистрибьюторскими центрами на Урале, в Сибири и в Поволжье. Объем его продаж превышает 500 единиц. Благодаря поддержке органов власти и опыту работы, накопленному «СКЛ», продукция LiuGong быстро вошла на рынки дорожного и муниципального строительства на Урале и в Сибири. Продажи фронтальных погрузчиков, катков и грейдеров растут с каждым годом.

С целью предоставления комплексных услуг клиентам ООО «ЛГМ» увеличило инвестирование в направление послепродажного обслуживания.



В настоящий момент численность сервисного персонала составляет 7 человек, в компании имеется 11 сервисных автомобилей и один цех капитального ремонта. В 2022 году «ЛГМ» планирует увеличить численность сервисного персонала, количество сервисных автомобилей и цехов капитального ремонта для прохождения аттестации на соответствие «серебряному» стандарту сервисного обслуживания.

На конференции дилеров LiuGong Russia 2021 года ООО «ЛГ Машинери» было удостоено звания «Лучший дилер LiuGong в России в 2021 году». Поздравляем компанию «ЛГМ»!



Г-н Ло Гобин возглавил делегацию LiuGong при посещении «ЛГМ» в Екатеринбурге 12 ноября 2021 года. Стороны всесторонне обсудили текущее состояние сотрудничества и его перспективы.

## Чествование клиентов

26 ноября 2021 года компания LiuGong провела первый Международный день клиента. Чтобы поблагодарить клиентов за оказанную поддержку, десять лояльных компаний из разных уголков мира были отобраны на основе объема их заказов и количества повторных приобретений. 5 из них были удостоены наград.

Наши поздравления!



“KÖRPÜ BİNA TİKİNTİ” MMC  
Азербайджан



China Civil Engineering  
Construction Corporation  
КНР



Premiere Georesources  
and Development Inc  
Филиппины



Squibb Group Limited  
Великобритания



Wing International Group  
КНР



## В ПОИСКЕ НОВОГО ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Ли Цзяжун

В 4-м международном конкурсе профессионального мастерства LiuGong, который проводился с июля по сентябрь 2021 года, Эдвард Ян опередил соперников, набрав самое большое количество баллов, и стал олицетворением имиджа международного сервисного направления LiuGong.

Этот конкурс напомнил Эдварду о его восьмилетнем опыте работы за рубежом, в том числе о представлении концепции «Сделано в Китае» и бренда LiuGong каждому конечному заказчику, о приглашении клиента выпить водки после поставки машины, об участии в священной индийской церемонии под палящим солнцем и о многом другом.



**Эдвард Ян**

Менеджер, управление послепродажного обслуживания международного бизнес-центра LiuGong



Присоединившись к компании LiuGong в 2005 году, провел первые 5 лет в головном офисе, работал в службах технической поддержки и отслеживания в режиме реального времени информации о сервисном обслуживании, занимался вопросами поставки запасных частей за рубеж и логистики. С 2011 года работал в Камбодже, России, Казахстане, Индии и других странах, обеспечивая техническую сервисную поддержку. С 2019 года отвечал за управление сервисным обслуживанием техники ключевых клиентов и маркетинг сервисной продукции. В настоящее время является менеджером по техническому обслуживанию управления послепродажного обслуживания международного бизнес-центра LiuGong.

На заре своей трудовой деятельности Эдвард Ян думал о том, как определить «сервисный персонал», и за последующие 16 лет работы в сфере послепродажного обслуживания ему удалось найти ответ: «Интеграция продукта, продаж и сервиса в одно целое, принятие на себя инициативы по предоставлению необходимых услуг, понимание потребностей и болевых точек клиентов на разных рынках, тесное взаимодействие с клиентами».



### ТРИ МИНУТЫ КОНКУРСА, ДЕСЯТЬ ЛЕТ РАБОТЫ ЗА РУБЕЖОМ

Международный конкурс профессионального мастерства 2021 года был посвящен сервисному обслуживанию, включая технику безопасности, дополнительные функции, стандарты и обязательства по сервисному обслуживанию продукции.

По мнению Эдварда, это означает всестороннее знание продуктов, продаж и сервиса, которое охватывает внешний вид и технические характеристики техники, доводы в пользу продуктов, представление опций, проверку информации по договору купли-продажи с клиентом, требования к эксплуатации и безопасности, требования к техническому обслуживанию, стандартные политики, оплачиваемые услуги и так далее.

«Сервис – это нематериальные возможности, которые предлагаются вместе с продуктом, и это важная часть международной стратегии LiuGong. Представитель сервисной службы отвечает за продвижение сервиса на международном рынке». После победы в конкурсе Эдвард Ян стал размышлять о важности роли и ответственности представителя. Он надеется создать комплексное сервисное решение за счет улучшения и продвижения сервисных продуктов, стандартов и брендов сервисного обслуживания через различные каналы для укрепления имиджа LiuGong как сервисного предприятия на международном уровне.



### ЗНАЙ СВОЕГО ВРАГА И ЗНАЙ САМОГО СЕБЯ, И В СОТНЕ БИТВ НЕ ПОТЕРПИШЬ ПОРАЖЕНИЯ

В северных регионах зимой горячий черный чай моментально превращается в черный чай со льдом. «Сделав лишь небольшой глоток воздуха, можно понять, что на улице -20 °С». Этот особый навык Эдвард приобрел за пять лет, проведенные им в России. И такую же проницательность он переносит на различные функции, которые он выполняет.

#### Проницательность при выявлении проблем в оборудовании

Когда Эдвард Ян впервые прибыл в Россию, сервисный менеджер местного дилера попросил его помочь, сообщив: «После трех попыток и нескольких дней проблемы с техникой клиента так и не были решены». Эдвард сразу же направился на площадку. Попробовав управлять фронтальным погрузчиком, он быстро установил, что неисправность была вызвана слишком жестким рулевым управлением машины, что повлекло за собой проблемы с безопасностью работы. Общась с помощью слов и жестов с русскоговорящим клиентом, Ян нашел решение с учетом принципа работы гидравлической системы и решил проблему за 10 минут. «Эффективное решение проблем и завоевание доверия дилеров и клиентов являются одним из самых важных и ценных результатов работы сервисного персонала LiuGong за рубежом», – говорит Эдвард.

#### Способность распознавать психологию клиента

Во время посещения индийского клиента дилер сообщил, что клиент многократно жаловался и задавал сложные вопросы. Как представитель изготовителя и международного сервисного персонала LiuGong Ян без промедления внимательно ознакомился с потребностями и проблемами клиента, выслушав его, и быстро предоставил рекомендации по техническому обслуживанию. Даже несмотря на то, что проблема была решена, клиент продолжил беседовать с Эдвардом до самого вечера, так как ему было интересно узнать о развитии видео в Китае, культуре питания и мнениях китайцев об Индии. По мнению Яна, обслуживание оборудования и выстраивание отношений с клиентами являются одинаково важными составляющими работы по сервисному обслуживанию.



#### Способность чувствовать рыночный спрос

Зарубежные рынки имеют разные особенности, и уровни требований в развитых и развивающихся странах различаются. Ян с точностью распознает потребности клиентов на развитых и развивающихся рынках и учитывает их при обслуживании, обучении, поставке запасных частей и т. д. Помимо сервисной униформы он также постоянно держит при себе деловой костюм на любой возможный случай, будь то ремонт ходовой части, обучение или переговоры. Он всегда готов переключиться с одной сервисной роли на другую и показать свою лучшую профессиональную сторону.

### ПРОФЕССИОНАЛИЗМ – РЕЗУЛЬТАТ СТАРANIA

Некоторые коллеги называют Эдварда Яна серьезным; некоторые партнеры считают его воспитанным и интеллигентным; некоторые его друзья говорят, что он очень энергичный и открытый. Зарубежные клиенты отмечают, что он хорошо знаком с бизнесом послепродажного обслуживания LiuGong, хорошо владеет английским языком, эффективно взаимодействует с ними и понимает местную культуру, а также стремится поддерживать дружеские отношения.

Эдвард любит узнавать новое. Ему нравится читать и анализировать, это помогает ему усвоить и в то же время получать новые знания. Во время командировок он часто слушает аудиокниги. Он твердо придерживается мнения, что зарубежный сервисный персонал LiuGong должен обладать не только твердыми профессиональными знаниями и навыками и способностью быстро реагировать, но и навыками межкультурного общения, активно изучать культурные, экономические, религиозные и другие аспекты, чтобы лучше понимать местных клиентов.



Благодаря этим качествам Яну удалось избежать возможных коллизий из-за международных военных конфликтов. Российские дилеры и клиенты в разговорах с ним свободно высказывались о китайско-российских отношениях, о влиянии китайской продукции и экономики на Россию и о том, какие российские элементы популярны в Китае. После своего приезда в Индию он не писал и не отправлял электронную почту, если была возможность поговорить лично, и общался с местными людьми на встречах и по телефону. Он был дружелюбен и открыто общался в перерывах на кофе и перекуры и использовал эти возможности для того, чтобы поговорить о работе и жизни с индийскими коллегами. В итоге проблемы языковой и культурной интеграции были успешно решены за три месяца.

*«Человек не для того создан, чтобы терпеть поражения. Человека можно уничтожить, но его нельзя победить».*

Сервис за рубежом полон неизвестных и сложностей. Каждый раз, когда Эдвард Ян сталкивается с трудностями в своей работе, он вспоминает эту известную цитату из книги «Старик и море».

Следуя стратегии «Тотальная глобализация, тотальные решения, тотальная интеллектуальность», Ян прилагает все возможные усилия, чтобы предоставлять глобализированные и локализованные услуги LiuGong. Он обладает 16-летним опытом осуществления всего процесса послепродажного обслуживания: от поставки запасных частей за рубежом, предоставления поддержки сервисному руководству ключевых клиентов по всему миру, маркетинга сервисной продукции, поддержки, продвижения, оптимизации международных сервисных решений и управления ими до обеспечения быстрого реагирования на потребности и эффективной практической поддержки клиентов.



### ОБНОВЛЕНИЕ СЕРВИСНОГО БРЕНДА

В рамках обновления сервисного бренда в 2021 году LiuGong вводит новые логотип и девиз, единый символ, четкие сервисные обязательства и стандартизированный процесс сервисного обслуживания с послепродажной поддержкой на местах, конкурсами профессионального мастерства, выездным сервисом, маркетингом сервисной продукции и т. д. для предоставления клиентам сервисного обслуживания высочайшего уровня.

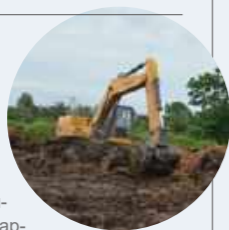


### Калимантан

#### Преобразование пустошей Калимантана в плодородные земли

Чань Синь

Целая группа экскаваторов 922E используется для рекультивации, планировки и превращения огромных пустошей в плодородные земли на Калимантане.



Клиент является крупным местным промышленным подрядчиком, который впервые приобрел экскаваторы LiuGong 922E для государственного сельскохозяйственного проекта в августе 2021 года. Впоследствии подрядчик приобрел вторую и третью партии техники для нужд проекта. Сумма сделки составила почти 50 миллионов китайских юаней.



### Мозамбик

#### Новые горизонты для строительства инфраструктуры в Африке

Хун Нин

Техника LiuGong помогает осваивать территории в Мозамбике. На первой проектной площадке удалось добиться успешной разработки, обратной транспортировки и продаж, что способствовало дальнейшему строительству местной инфраструктуры и развитию сервисной отрасли.

Горнодобывающее оборудование востребовано в Африке, поскольку в данном регионе преобладает горная промышленность. Продукция LiuGong используется в разведке ресурсов в Мозамбике на протяжении 15 лет и стала неотъемлемой частью системы разведки минеральных песков, разработки и обратной транспортировки.



### Саудовская Аравия

#### Помощь прокатным заводам Саудовской Аравии в переработке горячекатаной стали

Чань Мэн

Техника LiuGong используется для проката стали, переработки шлака и обработки. Эти операции требуют выполнения ряда процессов, включая перемещение, дробление, погрузку и грохочение, для эффективного разделения шлака и железной руды и повышения показателей ее извлечения.

Несмотря на то, что компания LiuGong впервые поставляла технику для местной отрасли переработки металлосодержащего шлака, ей удалось выиграть тендер на поставку 12 единиц оборудования. Надежные и экономичные продукты LiuGong и отличные возможности послепродажного обслуживания местными представителями компании послужили весомыми аргументами в пользу техники LiuGong для этого ведущего отраслевого клиента и позволили укрепить имидж бренда LiuGong в Саудовской Аравии.



### Кения

#### LiuGong участвует в строительстве Центрального экономического коридора Кении

Лян Дао

Экскаваторы LiuGong расширяют дорогу Центрального экономического коридора в Найроби, Кения.

Это одна из самых оживленных дорог в центральной Кении, и завершение ее строительства значительно уменьшит транспортные заторы, которые в настоящее время наблюдаются в этом районе. Использование экскаваторов LiuGong в проекте не только способствовало повышению узнаваемости бренда, но и стало примером для дальнейшего продвижения продукции LiuGong на кенийском рынке.

### Филиппины

#### Фронтальные погрузчики LiuGong у подножия вулкана

Е Вэньцай

Фронтальный погрузчик LiuGong, поставленный клиенту в 2013 году, все еще находится в эксплуатации у северо-западного подножия вулкана Майон на Филиппинах. На настоящий момент наработка фронтального погрузчика составляет более 12 000 часов. Клиент продолжает закупать технику LiuGong ежегодно. В этом году он приобрел еще два погрузчика LiuGong новой серии 855H.

На этом рынке часто встречаются фронтальные погрузчики LiuGong, проработавшие десятки тысяч часов. Местные клиенты хорошо отзываются о продукции за ее надежность, долговечность и отличные эксплуатационные характеристики.



### Филиппины

#### Участие в проекте строительства плотины на реке Калива

Е Вэньцай

Первая партия техники LiuGong, включая фронтальные погрузчики и бульдозеры, была успешно поставлена для проекта строительства плотины на Филиппинах 11 ноября 2021 года.

Соглашение о реализации на Филиппинах проекта, известного как «Проект строительства гидротехнического объекта нового столетия», было подписано в присутствии глав обоих государств – Китая и Филиппин. Это важное достижение с точки зрения укрепления взаимовыгодного сотрудничества двух стран в сфере строительства инфраструктуры в рамках инициативы «Один пояс и один путь», а также оказания помощи Филиппинам в реализации «Программ повышения уровня жизни».

Проект строительства гидротехнического объекта нового столетия





# “У меня все хорошо”

## НА ЮЖНОМ ПОЛЮСЕ

Ли Цзяжун



В начале ноября три экскаватора LiuGong 956EHD, один экскаватор 926EHD, один фронтальный погрузчик 856H Max и один карьерный самосвал DW90A-H были доставлены на Южный полюс. Китайские экскаваторы большой грузоподъемности и карьерный самосвал отправились на Южный полюс впервые в истории. LiuGong 956EHD – экскаватор наибольшей грузоподъемности из участвовавших на сегодняшний день в китайских антарктических экспедициях, и он станет главной силой в инженерной технике для 38-й китайской антарктической научной экспедиции.



В августе 2012 года Китайский арктический научно-исследовательский центр назвал компанию LiuGong «стратегическим партнером для китайских экспедиций на Крайнем Севере и Южном полюсе». Это первое почетное звание, которое было присвоено компании научно-исследовательским центром с того момента, как он начал проводить научные экспедиции в районах Крайнего Севера и на Южном полюсе в 1984 году. Фронтальные погрузчики LiuGong 856 и экскаватор 920D, которые были произведены и поставлены в том же году, все еще находятся в хорошем рабочем состоянии на станции.



На станции «Великая стена» также исправно работают автокран LiuGong TC250-4 и погрузчик с задней разгрузкой 388B. Вэй Субинь, механик станции «Великая стена» в составе 37-й китайской антарктической экспедиции и сотрудник LiuGong, сообщает, что в настоящее время он является единственным механиком и отвечает за техническое обслуживание, ремонт и содержание почти 30 машин и автомобилей. На протяжении многих лет оборудование LiuGong использовалось преимущественно для подъема и перемещения контейнеров, а также транспортировки товаров и материалов, и работало исправно.

В 2008 году Янь Вэй, технический специалист и «первопроходец в полярных регионах» компании LiuGong отправился с экспедицией на Южный полюс. На сегодняшний день уже более 20 инженеров LiuGong приняли участие в научных полярных экспедициях. Компания LiuGong как производитель строительной техники, которому отдают предпочтение китайские антарктические научные экспедиции (по видам и количеству техники), оказывает им содействие на протяжении 15 лет.



В настоящий момент на станции «Чжуншань» находится 6 видов техники LiuGong, включая автокран TC250-4, подъемную платформу PSA210CS, погрузчик с задней разгрузкой 388B, фронтальный погрузчик 856, экскаваторы 926E и 920D. Оборудование преимущественно используется на станции при выполнении научно-исследовательских работ, например для капитального строительства, выемки снега и ремонта дорог, транспортировки и подъема различных товаров и материалов, очистки от снега дорог на станции, ремонта различных строений, используемых для научных наблюдений, содействия в наблюдениях за геомагнитными наблюдениями за окружающей средой, лазерных и радарных наблюдениях атмосферы в полярных регионах, наблюдениях за обычными метеорологическими явлениями и наблюдениях за морской водой.





# НОВИНКИ



## Испанская выставка SMOPYC

Анил Танка

17 ноября более 100 дилеров LiuGong со всей Европы посетили SMOPYC, международную выставку строительной и горнодобывающей техники в Испании.

LiuGong и DIR представили последние экскаваторы серии F, новейшие 915FCR, 922F и 926F. Эти новые модели дополнили существующую линейку экскаваторов серии F, которая была запущена в прошлом году и включает в себя 9018F, 9027F, а также непревзойденный 95-тонный 995F. Экскаваторы серии F разработаны проектной группой LiuGong, базирующейся в Великобритании, которая была удостоена награды в области промышленного дизайна Red Dot. Экскаваторы серии F разрабатываются с учетом требований клиента к конструкции и дизайну. Они оснащены просторными современными кабинами с хорошим обзором и высоким уровнем комфорта и эргономики. Обзорность и безопасность обеспечиваются камерами кругового обзора. Базовое техническое обслуживание обеспечивает быстроту, безопасность и простоту ежедневных проверок и сервисных работ. Если говорить о мощности и управлении, машины серии F поставляются двигателями, соответствующими стандарту Stage V, и полностью электрогидравлическими системами.



Большой интерес у участников выставки SMOPYC вызвали новый фронтальный погрузчик 890H, соответствующий стандарту Stage V, и новый бульдозер на гусеничном ходу TD-15M серии 2. TD-15M оснащен обновленной кабиной с высоким уровнем обзорности, отличается повышенной мощностью, улучшенной управляемостью благодаря электрогидравлическим рычагам и простотой технического обслуживания. TD-15M с мощностью толкания 173 кВт (232 л. с.) и тяговым усилием 472 кН идеально подходит для использования при строительстве дорог и автотрасс, на полигонах и в лесной промышленности, а также в общестроительных проектах.

«Мы с нетерпением ждем выхода на рынок нашей новой продукции и возлагаем на нее большие надежды в Испании вместе с DIR и во всей Европе вместе со всеми нашими дилерами, – сообщил Говард Дейл, генеральный директор LiuGong Europe. – Наш последовательный рост в Европе будет результатом тесного сотрудничества с дилерами, имеющими надежную инфраструктуру послепродажного обслуживания, с использованием наших промышленных мощностей в Польше и нашего дистрибьюторского центра запасных частей мирового класса. Наша близость к нашим клиентам позволяет существенно сокращать стоимость транспортировки и обеспечивать максимально быструю поставку большинства оригинальных запасных частей LiuGong».





856E-MAX в работе на заводе Dujiangyan Lafarge

## Экологичный LiuGong 856E-MAX в Индонезии



Ян Цзяньбо

В Китае электрические фронтальные погрузчики LiuGong использовались в том числе на таких проектах, как строительство Цинхай-Тибетской железной дороги и тоннеля на Сычуань-Тибетской железной дороге. Фронтальные погрузчики исправно работают в тяжелых условиях, например на плато, а также при высоких или низких температурах. В апреле 2021 года LiuGong 856E-MAX дебютировал в Индонезии, став первым в отрасли электрическим погрузчиком на зарубежном рынке. Оборудование использовалось в ряде индонезийских строительных проектов и было по достоинству оценено клиентами.

На декабрь 2021 года 856E-MAX отработал около 2500 часов. Среднесуточное время работы составило более 15 часов, и погрузчик продемонстрировал высокую производительность и эффективность.



Клиенты отметили, что электрические погрузчики LiuGong являются экологичными и не производят выбросов. Фронтальные погрузчики отвечают требованиям клиентов к оборудованию новой энергетики и позволяют им сокращать выбросы. По сравнению с обычными топливными фронтальными погрузчиками, эксплуатационные затраты, время технического обслуживания и стоимость запасных частей для электрических погрузчиков 856E-MAX существенно ниже. Благодаря быстрому запуску, высокой мощности, низкому уровню шума и вибрации и удобству управления они стали популярны среди клиентов.



## Holcim Group испытывает электрический фронтальный погрузчик LiuGong



Ху Ехун

Электрический фронтальный погрузчик LiuGong 856E-MAX интенсивно используется для погрузки материалов на швейцарском заводе Dujiangyan Lafarge гиганта цементной отрасли Holcim Group.

Оператор завода отметил: «856E-MAX такой же мощный, как и дизельные погрузчики, но создает меньше шума и вибрации, и это великолепно». Уровень шума в кабине составляет всего лишь 58 децибел, что гораздо ниже среднего допустимого нормативного уровня (80 дБ).

Этот электрический погрузчик оснащен литий-железо-фосфатным аккумулятором, который может обеспечивать непрерывную работу на протяжении 6–8 часов на одном заряде, позволяя операторам справляться с высокой нагрузкой. Полное отсутствие выбросов и загрязнений соответствует стратегической цели Holcim Group на 2021 год по сокращению выбросов окиси углерода.

В сентябре 2021 года высшее руководство LiuGong и Holcim Group подтвердило свое намерение сотрудничать в поставке электрических фронтальных погрузчиков. В ноябре стороны инициировали проект опытной эксплуатации первого электрического фронтального погрузчика на китайском заводе Holcim Group – производственной базе Dujiangyan Lafarge.

Электрические фронтальные погрузчики и экскаваторы LiuGong будут официально представлены на зарубежных рынках в 2022 году.

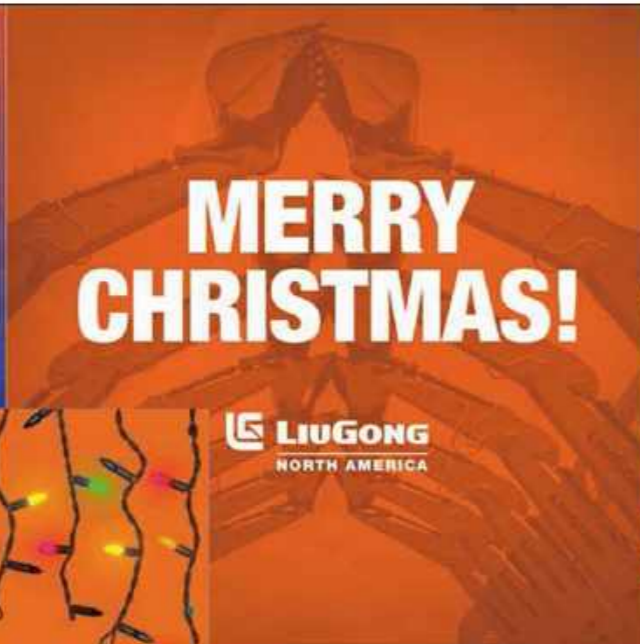


Завод Dujiangyan Lafarge

Holcim Group объявила, что будет увеличивать в своем парке на зарубежных заводах количество электрической строительной техники LiuGong и совместно с LiuGong претворять в жизнь «зеленую» стратегию в цементной отрасли.

Встреча команд LiuGong и Dujiangyan Lafarge





Счастливого Рождества!





**LIUGONG THAILAND**

**FROM TIME TO TIME, LIUGONG KEEPS ON SUPPORTING CUSTOMERS.**

**TOUGH WORLD. TOUGH EQUIPMENT.**

**LIUGONG**

**Happy Halloween**

**TOUGH WORLD. MAGIC EQUIPMENT.**

**LIUGONG**

**GLOBAL CUSTOMER DAY**

**THANKS**

Wish you a bountiful thanksgiving and may your coming year full of health and happiness.  
Happy Thanksgiving Day!

**World Animal Day**

**Gentle Work for a Better Future**

1. **2**

2. **2**

3. **2022**

4. **LIUGONG**  
**2022**  
**TOUGH WORLD. NEW BEGINNING.**





- **ОГРОМНАЯ ПОМОЩЬ В РАБОТЕ В 2022 ГОДУ!**
  - Если накануне Нового года вы дали себе обещание работать эффективнее, Liugong придет к вам на помощь.
  - Мы подготовили фирменное фоновое изображение для рабочего стола Liugong с разделителем и календарем на 2022 год, чтобы вам было проще справляться с задачами в этом году.
- ▶ Начните работу с его загрузки!  
▶ <https://we.tl/t-y6rQi9UVfh>

**PURSUE EXCELLENCE,  
STRIVE FOR PERFECTION.**

**FOR EVERY TARGET IN THE WORLD,  
DOING THE ROUTINE RESULTS IN NOTHING.  
GO FOR IT!  
WITH GREAT EFFORT AND COURAGE,  
ANYTHING IS POSSIBLE.**

**PASSION.  
COURAGE.  
WISDOM.  
RESPONSIBILITY.**

**LIUGONG  
IS THE EXPEDITION LEADER  
WHO THRIVES IN  
EXTREME CONDITIONS.**

**OUR MISSION:  
WE ARE COMMITTED TO  
PROVIDING CUSTOMERS WITH EXCELLENT  
CONSTRUCTION MACHINERY AND SERVICE.**

**OUR VISION:  
WE AIM TO BECOME A WORLD-CLASS  
COMPANY IN THE CONSTRUCTION  
MACHINERY INDUSTRY.**

**CORE VALUES:  
CUSTOMER ORIENTED,  
ASSURING THE FUTURE BY QUALITY,  
PEOPLE FOREMOST,  
CREATING VALUE THROUGH COOPERATION.**

**TOTAL GLOBALIZATION.  
TOTAL SOLUTIONS.  
TOTAL INTELLIGENT.**

**THE DEFINITION  
OF TOUGH**

**BUILD ON  
TRUST**

**WORK ON  
INSTINCT**

**TOGETHER  
WE DEFINE  
TOMORROW**

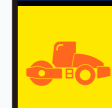
# Сборные модели техники Liugong ждут вас!



НАДЕЖНАЯ ТЕХНИКА.



СУРОВЫЙ МИР.



Контактные данные: wangjinxi@liugong.com