

[LONMADI RE:VIEW]

№15 | июнь 2019

НОВИНКИ

Описание новых моделей техники
стр. 24

ПАРТНЁРЫ

Морской порт Усть-Луга
стр. 40

Техника JCB в Карелии
стр. 48

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Обзор линейки экскаваторов
стр. 52

**ЭКСКАВАТОРЫ JCB:
ПРОСТОЕ РЕШЕНИЕ
ДЛЯ ТЯЖЁЛЫХ РАБОТ**
ТЕМА НОМЕРА СТР. 10

Новости

- Интервью с генеральным директором JCB RUSSIA 4
 JCB Hydradig 110W — первый пошёл! 9

Тема номера

- Экскаваторы JCB 10
 Навесное оборудование для расширения функционала 14
 Экскаватор как альтернатива харвестеру 20

Новинки

- DEMAG 250-5 24
 Телескопические краны SENNEBOGEN 26
 Мобильные подъёмники JCB 28

Сервис

- Ремонт двигателей ISUZU ^{NEW} 30
 Обслуживание техники непрофильных брендов ^{NEW} 32

Офисы

- «ЛОНМАДИ» в городе Мурманске 36

Партнёры

- Морской порт УСТЬ-ЛУГА 40
 Техника JCB в краю тысячи озёр 48

Мнение эксперта

- Обзор линейки экскаваторов JCB 52

Лизинг

- Финансирование спецтехники 54

Спецпроект

- Отраслевые решения на базе экскаваторов-погрузчиков JCB 62
 Резервное электропитание 66

Спецпредложения

- Техника с наработкой 67

Благотворительность

- «ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ» дарят надежду 68

12.09.2019

Подробности скоро...

НОВОЕ НАЗНАЧЕНИЕ ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ JCB RUSSIA



В марте 2019 года российское представительство JCB возглавил Ник Гриллс, работающий в компании более 20 лет. О новом генеральном директоре JCB Russia, основных задачах, которые компания ставит перед собой на 2019 год, и планах работы с дилерами техники JCB читайте в нашем интервью.

— **Ник, расскажите, пожалуйста, немного о себе.**

Я вырос в британской семье фермеров и с раннего возраста помогал родителям по хозяйству, поэтому к технике, тракторам я привык ещё в детстве. Как и все сверстники, ходил

в школу, затем изучал машиностроение и сельскохозяйственную технику. После окончания университета мы с друзьями отправились на год в путешествие по миру — добрались даже до Австралии, Новой Зеландии и Африки...Первый год после возвращения я работал в очень маленькой машиностроительной компании. И в 1996 году началась моя история в компании JCB.

— **Какая была Ваша первая должность в компании?**

Я начал работать специалистом по продукту Fastrac. Это сельскохозяйственная машина — высокоско-

ростной трактор, который развивает скорость до 70 км/ч. Периодически на неё бывает спрос и в других отраслях. Через некоторое время я стал руководителем направления Fastrac и отвечал за экспортные продажи этой линейки. В 2004 я отправился в США, где 2 с половиной года руководил направлением сельскохозяйственной техники JCB. Назад в Великобританию я вернулся в конце 2006 года и стал сервис-менеджером JCB. Моя задача заключалась в том, чтобы управлять работой специалистов выездных сервисных бригад по всему миру. И этим я занимался следу-

ющие 3 с половиной года. Так что сервисный опыт у меня тоже есть. Позднее меня назначили менеджером послепродажного обслуживания в Великобритании и Ирландии. 5 лет я работал генеральным директором по поставкам британским дилерам строительной техники. Большое внимание в работе мы уделяли развитию продаж экскаваторов, а в 2016 году меня назначили менеджером по развитию направления тяжёлой техники JCB. 2 с половиной года я занимался развитием продаж экскаваторов. В январе этого года приехал сюда, чтобы возглавить представительство JCB Russia. В общем итоге у меня достаточно широкий и разнообразный опыт работы в компании JCB: продажи, продвижение продукта, сервис и запасные части, послепродажное обслуживание — итого 22 с половиной года.

— **Как Вы восприняли предложение о новом назначении в Россию? Это хорошая карьерная перспектива для Вас?**

Это было неожиданно. Я не искал возможности работы за границей. Тем не менее, когда руководство JCB попросило меня рассмотреть это предложение, мне было очень приятно — это высокая руководящая позиция. Прежде я бывал в России в командировках, посещал и «ЛОНМАДИ», и «Стройкомплект». Не сказал бы, что я много знаю о России, — отпуск здесь проводить прежде не доводилось.

— **Как отреагировала на это предложение Ваша семья?**

Они были удивлены. Моя семья — это супруга и трое детей 16-ти, 11-ти и 11-ти лет. Понимаете, это такой возраст, когда дети говорят «никуда мы не поедём». А супруга ответила «да, давай подумаем». У старшего сына сейчас важный этап обучения,

поэтому я не знаю, когда моя семья сможет переехать сюда. Пока я здесь один. Конечно, пожить в таком огромном городе — это прекрасный жизненный опыт для моих детей. Москва очень сильно изменилась за последние 12 лет.

— **Вам уже удалось где-то побывать, посмотреть интересные места в городе?**

Я переехал в квартиру совсем недавно. Вообще последние несколько недель были очень быстрыми и насыщенными событиями, так что даже времени по сторонам смотреть не было. В выходные я впервые пошёл за покупками в супермаркет. Ходил вокруг полка со включенной камерой телефона и ловил на себе удивлённые взгляды москвичей, которые думали, что я всё фотографирую. Но я просто использовал камеру в переводчике Google. Понимаю, выглядело это довольно странно. (Смеётся). Вообще это задача непростая: чтобы найти один лишь товар, мне потребовалось 10 минут.

— **Представляю. Ник, а за что Вы больше всего цените компанию JCB?**

Она удивительная. Совершенно невероятно, как вообще компания с таким оборотом капитала и 22 заводами по всему миру может оставаться частной. И это то, что мне нравится в JCB — компанией владеет одна семья, управляет её, мгновенно принимает решения, обеспечивает рабочими местами 15 000 человек по всему миру на 4 континентах и на равных конкурирует с публичными акционерными обществами — это просто невероятно. Очевидно, я люблю эту компанию — не зря же работаю почти 23 года. JCB даёт потрясающие возможности карьерного роста.

— **Какая машина JCB Вам нравится больше всего?**

Это вопрос с подвохом. (Смеётся). Принимая во внимание свои первые должности в JCB, я бы сказал, что это Fastrac. Это прекрасная машина. Однако на протяжении последних 7 лет я очень много занимался развитием продаж тяжёлой техники, именно экскаваторы были в фокусе моего внимания. У JCB превосходная линейка экскаваторов. И сейчас одна из моих задач заключается в повышении доли рынка экскаваторов на территории России и СНГ. В России мы являемся лидирующим поставщиком экскаваторов-погрузчиков. Для компании очень важно эту позицию удерживать. А вот задача по продвижению экскаваторов, пожалуй, гораздо более техническая. Поясню на примере. У нас есть 20-тонный экскаватор, и заказчики при выборе машины сравнивают его с моделями определённых конкурентов. А вот 30-тонный экскаватор отличается от младшей модели, и его уже будут сравнивать с моделями других производителей.

Среди наших двух основных моделей на российском рынке — 20-тонный экскаватор JS 205, который мы представили в 2014 году. Оснащённая двигателем с механической подачей топлива, эта модель отлично



Ник Гриллс, генеральный директор JCB Russia

подходит для российского рынка и не требует заправки топливом высшего качества. По этой причине она очень популярна в России. Вторая модель — JCB JS 305, представленная рынку в 2016 году, имеет ту же концепцию механической подачи топлива, как и JS 205, но оснащена 6-цилиндровым двигателем JCB DieselMax 672, и немного отличаются дисплеи. Именно эта концепция простых и надёжных машин позволила нам значительно повысить долю рынка гусеничных экскаваторов в России.

— Где производятся эти модели?

JS 205 производится в Шанхае, Китай, а JS 305 — в Пуне, Индия. И что очень важно — в отличие от экскаваторов некоторых производителей конструкция, чертежи наших машин едины. Прежде всего машину проектируют в Великобритании, а после этого компания принимает решение, на каком заводе её производить. Ма-

шина индийского производства абсолютно ничем не отличается от машины, произведённой в Китае, ведь они изготавливаются по одинаковым чертежам. И это очень важно. Когда наши конкуренты говорят о технике, произведённой в Китае, это будут машины со своей спецификой, которые могут значительно отличаться от тех же моделей, произведённых в другом месте. А поскольку JCB сначала проектирует машины, а лишь потом принимает решение о месте производства, мы можем в любой момент времени перенести производство из Индии, например, в Китай. Абсолютно ничего не изменится. Так что разговоры, о том, где производится машина, по большому счёту значения не имеют. Это всегда одинаково высокое качество JCB. Кроме того, существует ряд моделей экскаваторов британского производства — JS 260, JS 300, JS 330, JS 370, и они тоже поставляются на российский рынок.

— Эти модели пользуются спросом в России?

Да, «ЛОНМАДИ» успешно продаёт их. Очевидно, что чем тяжелее экскаватор, тем меньше рынок. Достаточно популярна модель JS 260, менее популярны JS 330 и JS 370. Но JS 305 со своей средней массой, конечно, более ходовая. Важно и то, что мы предлагаем заказчикам линейку колёсных экскаваторов. «ЛОНМАДИ» и здесь добилась значительных успехов. В прошлом году доля рынка колёсных экскаваторов JCB составила 20%. Вся линейка, кстати, производится в Великобритании. Так что мы видим перспективы дальнейшего роста доли рынка.

— Что насчёт доли рынка гусеничных экскаваторов JCB?

В прошлом году она составила около 11% для гусеничных экскавато-

ров массой до 30 тонн. Важно то, что в России большой рынок экскаваторов и большой рынок фронтальных погрузчиков. Но увеличивать долю рынка фронтальных погрузчиков сложно, поскольку лидирующие позиции на нём занимают китайские производители, и их техника очень дешёвая. А на рынке экскаваторов китайские производители не доминируют, и существует хорошая возможность увеличить долю рынка.

— Какие тенденции Вы видите на рынке строительной техники?

В прошлом году рынок сильно вырос. Тенденции роста сохраняются и в этом году, но он будет не столь сильным, как в 2018. Что касается России, мы строим свои планы, исходя из умеренного роста рынка.

— То есть рост мирового рынка сильно отличается от российского?

Да, очень. В прошлом году мировой рынок вырос на 13%. Однако он очень неоднородный и сильно зависит от конкретного региона и страны. На Ближнем Востоке рынок был слабым, в Северной Америке — на подъёме. В Китае рост составил рекордные 30%. В Африке ситуация очень зависит от региона, на востоке и севере Африки рынок был на спаде, а вот на юге и западе отмечался небольшой рост. Так что в среднем мировой рост составил 13%. Прогнозировать, каков он будет в этом году — очень сложно. Но как я уже отметил ранее, в России мы ожидаем умеренный рост рынка спецтехники, а это значит, что рост объёма продаж JCB должен превышать рост рынка в процентах, если мы хотим добиться увеличения доли рынка.

— А как обстоят дела с сервисом, запасными частями, рынком послепродажного обслуживания? Там такие же показатели роста?



Завод JCB в Пуне, Индия

Мы ожидаем, что рост рынка запасных частей будет выше, чем рынка техники. Соответственно, и мы будем увеличивать обороты. «ЛОНМАДИ» делает прекрасную работу по поставке запасных частей. И одно из ключевых отличий от конкурентов заключается в отличном охвате зоны ответственности — это 28 региональных подразделений. Прекрасный охват и профессиональная сервисная поддержка, квалифицированные инженеры — это и есть предпосылки дальнейшего роста. Думаем, заказчики вполне осознают, что компания «ЛОНМАДИ» способна позаботиться об их технике. И это имеет ещё более важное значение, когда речь идёт об экскаваторах — производственных машинах, которые не должны простаивать.

— Как Вы планируете работу с дилерами? На что будет сделан основной акцент?

Для меня очень важна работа дилера с заказчиками, важны встречи с конечными пользователями, чтобы мы понимали их потребности. И мы продолжим работать с «ЛОНМАДИ» и «Стройкомплексом» по вопросам поддержки заказчиков. Накануне я вернулся из командировки с исполнителем директором «ЛОНМАДИ» Андреем Петровым. Мы были в Санкт-Петербурге, Краснодаре, Перми, и в каждом из городов посетили по меньшей мере двух заказчиков. У многих из них есть экскаваторы JCB. Так вот потребности совершенно разные: кто-то хочет просто купить самую дешёвую машину, а кто-то планирует установить систему нивелирования GPS на экскаваторы, чтобы повысить эффективность работы. Эти технологии только набирают популярность в России. В Европе же 25% экскаваторов оборудованы системой GPS.

— Мы можем предложить заказчикам такое решение? Система нивелирования устанавливается на машину на заводе?

Предложить можем. Системы GPS на заводе не устанавливаются. Дело в том, что само оборудование — это лишь 30% комплексного решения. Предположим, мы оснастим экскаватор системой GPS, но ведь заказчику или подрядчику потребуется дополнительное оборудование в офисе, чтобы машина работала на объекте. Так что в первую очередь заказчик приобретает экскаватор, а затем выбирает, какой системой его оснастить — Leica, Topcon или Trimble. И это решение зависит от его технических возможностей. Для выбора оборудования важно изучить территорию объекта. С другой стороны, нет смысла устанавливать на экскаватор систему Topcon, если в офисе заказчика стоит оборудование для

Trimble. А ещё бывает такая ситуация: скажем, у заказчика 20 экскаваторов и лишь 10 комплектов оборудования — компьютеров, датчиков GPS, которые устанавливаются на технику, и он их регулярно переустанавливает на разные машины, потому что оборудование дорогостоящее. Как производитель, мы одобряем и поддерживаем такое решение, но экскаваторы с установленными на заводе датчиками не поставляем.

— **Возможно, дилер должен оказывать заказчикам содействие в этом вопросе?**

Да, определённо. Андрей Петров отмечал, что у компании «ЛОНМАДИ» есть опыт в оснащении техники оборудованием GPS различных поставщиков.

— **Какие планы у компании JCB Russia на этот год?**

Мы лидеры рынка по экскаваторам-погрузчикам. Во многом это заслуга наших дилеров. Мы будем развивать это направление и работать над увеличением доли рынка. Также существуют и все предпосылки для роста доли экскаваторов. Но, возможно, следующее значимое направление — это телескопические погрузчики. Если говорить о линейке телескопических

погрузчиков для сельскохозяйственной отрасли, мы занимаем лидирующие позиции в России — более 50% рынка. А вот в строительной отрасли рынок в принципе очень мал. Мы хотели бы увеличивать строительный рынок и продвигать телескопические погрузчики JCB, демонстрировать преимущества нашей техники. Предпосылки роста есть. И это часть нашего плана на 2019 год. Мы обсуждали с «ЛОНМАДИ» возможность проведения мероприятия, посвящённого телескопическим погрузчикам. Оно поможет познакомить наших потенциальных заказчиков с линейкой телескопических погрузчиков JCB для строительной отрасли — это машины с вылетом стрелы от 5 до 20 метров. На многих развитых рынках — в Европе, Америке — телескопический погрузчик является одной из главных строительных машин. В России это пока не так, и мы будем менять ситуацию с помощью наших дилеров.

— **Есть ли новинки техники JCB для российского рынка?**

Мы готовы представить промышленный погрузчик Teletruk, работающий от аккумуляторной батареи, на некоторых рынках. На мой взгляд, в России он тоже будет интересен.

Совсем недавно мы вывели на российский рынок колёсный экскаватор Hydradig. Это просто потрясающая мобильная машина с низким центром тяжести, которая способна развивать скорость до 40 км/ч. Уверен, она станет популярной на России.

Ещё одна модель, которая здесь не была анонсирована прежде — это JCB Roto: телескопический погрузчик с поворотной башней. Она немного похожа на экскаватор. Это большая машина с вылетом стрелы до 25 метров. Сейчас JCB запускает её в Европе. Возможно, она дойдёт и до России, но пока тут нет рынка для подобных машин. Так что сосредоточим наши усилия на продвижении классических телескопических погрузчиков.

В Европе и Америке мы уже представили экскаваторы X-серии: это модель 220X, скоро выйдут модели 130X и 145X. Они соответствуют стандартам Tier4 Final. И в настоящее время мы рассматриваем возможность снижения класса экологичности двигателя до Tier2 для российского рынка. Сроки пока уточняются.

— **Ник, благодарю Вас за уделённое время. Желаю успехов на новой должности.**



JCB HYDRADIG 110W — ПЕРВЫЙ ПОШЁЛ!



В декабре 2018 года компания «ЛОНМАДИ» осуществила поставку первого колёсного экскаватора JCB Hydradig 110W в АО «ПЕТРОМАКС».

Предприятие «ПЕТРОМАКС», расположенное в городе Лобне, осуществляет сбор, утилизацию и вторичную переработку электроники и бытовой техники, такой как стиральные машины, холодильники, микроволновки, бытовые электроинструменты и другая устаревшая аппаратура. JCB Hydradig 110W, ставший первой машиной британского производителя в парке техники компании, будет участвовать в процессах переработки металлического лома и сортировки крупных металлических отходов.

Инновационный экскаватор был впервые представлен в России 27 сен-

тября 2018 года на ежегодном дне открытых дверей компании «ЛОНМАДИ». JCB Hydradig 110W отличается повышенной маневренностью и способностью развивать скорость до 40 км/ч. Пониженный центр тяжести машины обеспечивает ее устойчивость. Благодаря панорамным окнам, а также размещению компонентов силовой установки и трансмиссии внутри колесного шасси, а не на поворотной платформе оператору открывается более широкий обзор из кабины.

«JCB Hydradig 110W — уникальная для российского рынка машина, которая демонстрирует высокие показатели по всем ключевым параметрам. Компактные размеры и круговая обзорность экскаватора стали очень важны в современных

условиях, поэтому машина незаменима при выполнении работ на небольших площадках», — говорит директор по развитию JCB в России Сергей Харитонов.

«Благодаря сочетанию таких характеристик, как высокая маневренность, устойчивость, скорость движения, производительность и комфорт для оператора, этот экскаватор не имеет аналогов на российском рынке и будет востребован во многих сферах, а в каких-то — просто незаменим. Подобных передовых технических и инженерных решений за последние годы рынок, пожалуй, не видел», — отмечает исполнительный директор АО «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» Андрей Петров.

ИНФОРМАЦИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНА ПРЕСС-СЛУЖБОЙ JCB



ЭКСКАВАТОРЫ JCB: ПРОСТОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ТЯЖЁЛЫХ РАБОТ

Экскаватор — машина, без которой сегодня невозможно представить работу любого строительного объекта или добывающего карьера. Конструктивно экскаватор менялся на протяжении всего 20 века, и за это время инженерам удалось довести машину практически до совершенства.

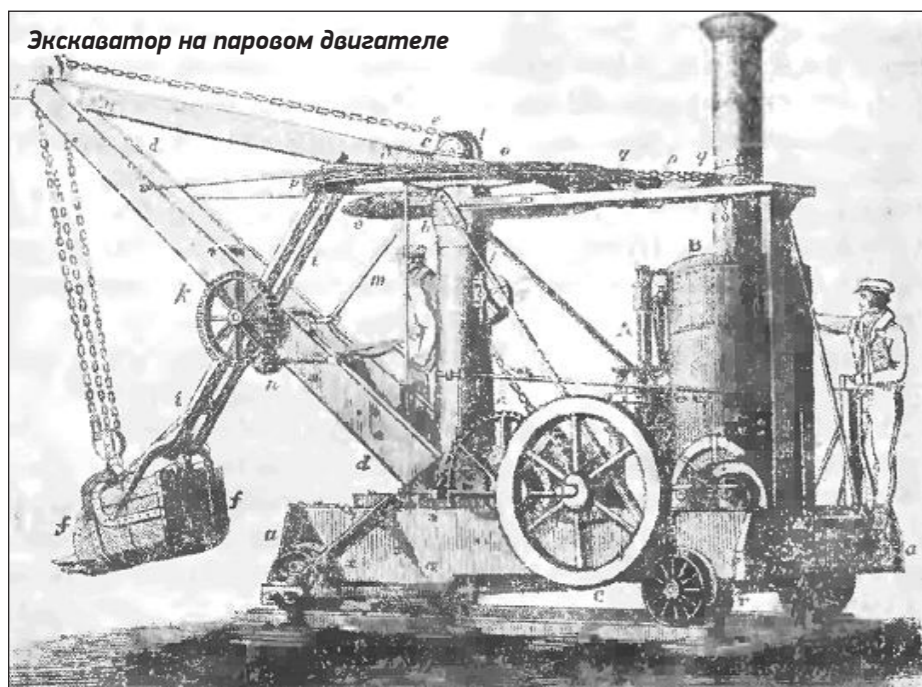
Первое упоминание об экскаваторе датируется 15 веком, когда в венецианском издании «Кодекса Джованни Фонтана» был опубликован рассказ о «ковшедолбёжной землечерпалке», которая использовалась для углубления дна каналов и расширения морских гаваней.

Столетие спустя Леонардо да Винчи разработал чертёж машины, ставшей прообразом современного экскаватора-драглайна. А ещё через несколько лет эта чудо-машина уже работала на прокладке каналов в засушливой Миланской долине.

Вслед за развитием технологий и разработкой парового двигателя в тридцатых годах девятнадцатого века был создан первый паровой экскаватор. Двигателем прогресса стала всё та же острая необходимость замены тяжёлого физического труда: американский инженер Уильям Отис спроектировал паровой экскаватор для прокладки железнодорожного сообщения и получил патент на свою разработку. Несколько таких машин были проданы за границу — в Великобританию и даже в Россию для строительства железной дороги между Москвой и Санкт-Петербургом.

С развитием электроэнергетической отрасли в начале 20 века конструкция экскаваторов начала стремительно видоизменяться и совершенствоваться.

Сегодня десятки производителей спецтехники во всём мире предлагают своим заказчикам современные



Экскаватор на паровом двигателе

экскаваторы, которые способны выполнять совершенно разнообразный спектр задач. Компания JCB — один из лидеров в инновационных разработках спецтехники, и этот выпуск корпоративного журнала LONMADI RE:VIEW посвящён экскаваторам нашего британского партнёра.

Компания JCB занимается производством экскаваторов более 70 лет. Первый гусеничный экскаватор появился в 1964 году, это была модель JCB 7.

- **I поколение** экскаваторов JCB (1965 – 1971) включало модели JCB 5C-8D.
- **II поколение** (1973 – 1982) ознаменовало начало «800» серии: модели 805 – 808.
- **III поколение** расширило серию моделями 811 – 820.
- **IV поколение** (1988 – 1990) добавило в модельный ряд модели “Super” (812 – 822), имевшие телескопическую конфигурацию стрелы.
- **V поколение** (1991 – 1995) началось с сотрудничества ком-

пании JCB с Sumitomo, в результате чего появилась серия экскаваторов R3, включавшая модели JS70 – JS450.

- **VI поколение** (1995 – 2003) — это серия X0 и модели JS160 – JS330.
- **VII поколение** (2003 – 2008) — серия “Auto”, модели JS130 – JS500.



Первый гусеничный экскаватор JCB 7

- **VIII поколение** (2008) — начало производства двигателей Tier 3 и модели JS360. Подтверждая стратегический фокус на экскаваторах, в 2013 году юбилейной миллионной машиной, произведенной компанией JCB, стал 22-тонный гусеничный экскаватор JS220, выполненный в сверкающем серебряном цвете.
- **IX поколение** (2013 – 2018) и серия “Smart”, модельный ряд JS130 – JS370, двигатели JCB 444 / 448 и 672 (Tier 2, 3, 4i и 4F). В настоящее время линейка гусеничных экскаваторов представлена 13 моделями (JS85 / JS130 / JS145 / JS160 / JS200 / JS205 / JS220 / JS240 / JS260 / JS300 / JS305 / JS330 / JS370) эксплуатационной массой от 8,1т до 37,6т, объемом ковша от 0,32 м³ до 1,93 м³, модели оснащаются двигателями JCB / Cummins / Isuzu.
- **Недавно запущенная линейка серии “X”** является десятым по счёту поколением гусеничных экскаваторов JCB. Запуск линейки произошёл для евро-



Юбилейная миллионная машина JCB...



— гусеничный экскаватор JS 220

пейского рынка, модели в настоящее время оснащаются двигателем Tier 4F. Компания JCB рассматривает сроки снижения класса токсичности двигателя для российского рынка.

На протяжении последних 3 лет доля рынка гусеничных экскаваторов JCB только растёт. Еще в 2016 году она составляла 5,9%, в 2017 году доля увеличилась уже до 8,3%, а в 2018 году компания JCB поставила рекорд по доли рынка гусеничных экскаваторов на территории европейской части России — 10,8%! При этом самые сильные позиции гусеничных экскаваторов JCB в Центральном Федеральном округе, где доля рынка составляет более 15,5%.

Экскаваторы JCB производятся на четырёх заводах, расположенных в Бразилии, Индии, Англии и Китае. Вне зависимости от того, где именно произведён экскаватор JCB, заказчики компании могут быть уверены, что он соответствует мировым стандартам качества техники JCB. Исторически самой популярной моделью, продаваемой в России, является JS220, в связи с чем можно выделить сегмент 19-24 тонн как основной, на котором делает ставку компания.

Компания JCB в дальнейшем планирует запуск серии “X” в остальных странах мира, в том числе и в России. На данный момент производятся 2 модели этой серии (210X и 220X), и ближайшие планы компании — обновить весь модельный ряд до стандартов новой серии “X”. С самого начала цель разработки десятой серии заключалась в том, чтобы сконструировать и спроектировать самый пе-

редовой экскаватор, лучший из когда-либо производимых компанией JCB. Принимая во внимание мнение наших клиентов, команда инженеров JCB уделяла внимание каждой мельчайшей детали. В новой серии используются материалы и компоненты высочайшего качества. В результате четырёхлетних разработок появилась машина, которой действительно можно доверять.



Десятое поколение гусеничных экскаваторов — модель JS 220X



ВАМ ПОМОЖЕТ ЭКСКАВАТОР НАВЕСНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛА



Грейфер для перемещения
строительного мусора

Для чего нужен экскаватор? Ответ очевиден — копать. Но это, как оказывается, далеко не всё. Строительная техника может с успехом выполнять совершенно разные и зачастую неочевидные задачи. А расширить её функционал позволит правильно выбранное навесное оборудование. О некоторых отраслевых решениях на базе экскаватора JCB рассказал Антон Лилин, руководитель департамента продаж навесного оборудования АО «ЛОНМАДИ».

Зачастую владельцы спецтехники не догадываются о том, насколько широкий спектр навесного оборудования можно использовать с экскаватором. Даже ковши существуют совершенно разных ви-

дов — от самых простых ковшей общего назначения до дробильных.

Для простоты понимания предлагаю условно поделить навесное оборудование на две категории: механическое и гидравлическое.

Кроме ковшей, к первому типу навесного оборудования относятся различные **механические захваты и измельчители**, которые работают с помощью гидродоителя ковша экскаватора. Нижняя челюсть захвата жёстко зафиксирована, а верхняя управляется ковшевым гидродоилом. Это удачное и недорогое решение часто используется на городских реновациях, на проектах по сносу небольших зданий. Машина не требует



Механический «кулак»

доработки — никаких дополнительных гидродоилов и соответственно, финансовой нагрузки.

Широкое применение на предприятиях по переработке ТБО нашёл **механический «кулак» для трамбовки** мусора. Экскаватор JCB, оснащённый таким рабочим оборудованием, с успехом применяется на объекте нашего заказчика в Мытищах.

Для рыхления мёрзлого или плотного грунта с высокой степенью трещиноватости — там, где малоэффективен гидромолот, — а также для вскрышных работ и разрушения твёрдых покрытий используется **зуб-рыхлитель**. Рыхлитель заменяет взрывные работы там, где их осуществить невозможно, с успехом применяется в горной промышленности и в условиях вечной мерзлоты. Повышенная мощность рыхлителя определяется тем, что вся сила, приложенная экскаватором, сосредоточена на единственном зубе.

Ещё больший интерес с точки зрения возможностей представляет гидравлическое навесное оборудование.

Например, **тилтротатор** — устройство, представляющее собой комбинацию ротатора и гидропривода. Он устанавливается на рукоять экскаватора и позво-

ляет вращать навесное оборудование как в горизонтальной, так и в вертикальной плоскости. Тилтротатор облегчит работу экскаваторщику при профилировании очень сложных поверхностей. За счёт его вращения на 360° и наклона на 45° влево и направо обычный ковш превращается в «волшебную палочку», которой можно подлезть в недоступные для стандартного ковша рабочие зоны. Такое оборудование позволяет экономить вре-



Зуб-рыхлитель



Телтротатор



Дробильный ковш

мя: чтобы выполнить работы, больше не нужно позиционировать машину, достаточно развернуть в нужном направлении навесное оборудование. Телтротаторы пользуются большим спросом во всём мире, поэтому для сокращения сроков поставки мы следим за их наличием на складе «ЛОНМАДИ».

Гидравлические **дробильные и сортировочные ковши** как правило применяют на полигонах строительных отходов, для измельчения строительного лома и крупных кусков бетона. С помощью дробильного ковша можно измельчить до необходимой фракции старый бетонный столб, а полученный материал использовать при строительстве дорог и других сооружений, а также для уплотнения грунтов с низкой плотностью. Размер сита просеивающего ковша подбирается в соответствии с техническим заданием.

На перегрузке сыпучих грузов, а также в случае необходимости увеличения глубины копания, используются грейферные ковши. Глубина копания увеличивается за счёт удлинителей. Если рассматривать вариант колёсной машины JS 200W, то глубину копания можно увеличить почти на 6 м: мы снимаем ковш, ставим два удлинителя по 2 метра и сам грейфер в закрытом состоянии 1.9 метра.

Сортировочные (лепестковые) захваты имеют три варианта лепестков. Захват с открытыми лепестками применяется для перегрузки длинных предметов небольшого диаметра, с лепестками среднего размера — для смешанного материала. Закрытый захват используется для сортировки мелкого сыпучего материала.

Экскаватор способен выполнять задачи мобильной **буровой установки**. Существуют различные варианты шнеков для обустройства фундаментов, для строительства дорог и выполнения многих других задач. Одно из популярных решений — шнек для лидерного бурения. Существуют шнеки с замком байонет. Во

время бурения шнек вращается по часовой стрелке, и замок закрыт. Когда бурение доходит до нужной глубины, оператор производит обратное вращение шнека на пол-оборота. Замок открывается, и через тройник в скважину подаётся раствор для уплотнения грунта.

Для укрепления грунта на объектах строительства зачастую используются и **вибропогружатели**. Сваи погружаются в землю за счёт вибраций различной амплитуды. Поэтому при подборе вибропогружателя важно понимать, где оборудование будет использоваться, ведь некоторые амплитуды способны повредить даже городскую застройку.

В последнее время всё большую популярность набирают гусеничные экскаваторы, переоборудованные для работы в лесозаготовке. Компания «ЛОНМАДИ» имеет успешный опыт оснащения экскаваторов **харвестерными головками**. Машина комплектуется дополнительными гидравлическими линиями и клапаном для совмещения потоков. Кабина оснащается джойстиком и компьютером, сертифицированной системой диодного освещения и системой пожаротушения. Основные узлы экскаватора и кабина полностью защищены от механических



Харвестерная головка



Бур

воздействий. Подобное решение получается недорогим по сравнению со специализированной лесной машиной, эффективным и надёжным. Подробную информацию о его преимуществах Вы найдёте в журнале LONMADI REVIEW № 13 (стр. 18-19). А для погрузки брёвен на лесовозы экскаватор можно оснастить **специальными захватами**. Они различаются видами и размерами и подбираются под задачу заказчика.

Ещё один вид навесного оборудования — **мульчер**, предназначенный для измельчения древесины, пней и кустарников на корню. Это безопасное и эко-



Стрела Demolishing



Мульчер



Косилка



Железнодорожный ход

логичное решение. Представим, что на обочине стоит старое высохшее дерево, которое вот-вот упадёт. Спиливать его небезопасно, да и вывозка потребует дополнительных расходов. А опилки — мульча — экологически чистый продукт, удобряющий почву при перегнивании.

Для очистки обочин и проезжей части от кустов и борщевика можно использовать **косилку**, установленную на экскаватор. Преимущества использования косилки те же, что при использовании мульчера — территория облагорожена, пожарная опасность минимальна, и мульчу вывезти не надо.

На стадии разработки в компании «ЛОНМАДИ» есть проект по переосна-

щению экскаватора в **перегрузатель**. Различаются эти машины прежде всего кабиной: у экскаватора кабина неподъёмная, оператор видит лишь пространство перед собой и внизу. Перегрузка материалов обычно происходит из вагона или кузова, поэтому рабочее место должно находиться выше, чтобы видеть, что захватывает грейфер и куда выгружает. Для решения этой задачи машина оснащается механизмом подъёма кабины. Устанавливаются все необходимые системы, проводятся сварочные работы. Так машина из обычного экскаватора превращается в перегружатель, а кабина поднимается и опускается простым нажатием кнопки.

Широкое применение в обслуживании железнодорожных путей нашёл экскаватор на **комбинированном железнодорожном ходу**. Техническое оснащение машины предусматривает установку направляющих для движения по рельсам. Машина подъезжает к рельсам, «встаёт» на ЖД-ход и, оснащённая соответствующим навесным оборудованием, отправляется на выполнение необходимых задач по ремонту путей или обслуживанию прилегающей территории. В прошлом году компания «ЛОНМАДИ» поставила для подрядных организаций АО «РЖД» шесть 22-тонных колёсных экскаваторов JCB JS 200W на комбинированном ходу, которые с успехом работают по всей России.

Ещё одна популярная сфера применения экскаватора — снос зданий. И здесь на помощь придут **гидравлические ножницы**, которые различаются по видам работ — для первичного или



Гидроножницы



Квик-каплер

вторичного разрушения. На ножницы можно установить различные виды челюстей, например, усиленные вставками из сверхпрочного металла для резки арматуры и армированного бетона. Существуют даже челюсти для резки рельс. В рамках реализации одного из проектов мы оснастили экскаватор ножницами для резки вагонных цистерн.

Гидравлические ножницы имеют два варианта установки: на рукоять экскаватора или на стрелу. Установка ножниц непосредственно на стрелу подразумевает демонтаж рукояти, а преимущество её заключается в том, что машину меньшей массы можно оснастить ножницами с большим раскрытием челюсти и производительностью. Для работы челюстей в этом случае используется линия гидроцилиндра ковша, монтаж дополнительной линии высокого потока не требуется.

Также для сноса зданий на экскаваторах массой свыше 30 тонн применяются специализированные **усиленные стрелы Demolishing**. Такая стрела позволяет

производить снос на высоте и устанавливать сложное, мощное гидравлическое оборудование — сортировочные грейферы, ножницы для первичного разрушения.

Обычный экскаватор имеет свою глубину копания, которую можно увеличить, оснатив машину **удлинённой стрелой Long Reach**. Такая потребность часто возникает при строительстве дорог, обустройстве откосов, очистке рек. При установке удлинённой стрелы важно помнить, что центр тяжести машины смещается, соответственно, и уменьшается размер ковша, который можно использовать для безопасной работы.

И напоследок, пожалуй, самое необычное переоборудование: гусеничный экскаватор можно установить на **плавучую ходовую**. Машина превращается в «амфибию», передвигается по воде за счёт вращения гусениц и используется для увеличения глубины русла или очистки реки. Кроме того, плавучую ходовую можно использовать на болотах, в толях. Экскаватор-амфибия сможет



Плавучая ходовая платформа

подвозить грунт для прокладки дороги через болото.

Навесное оборудование значительно расширяет функционал экскаватора, а приспособления для его быстрой смены — **quick coupler**, или автосцепка, позволяют экономить время на его смене. И, пожалуй, самое важное преимущество переоборудования строительной техники для работы в других отраслях заключается в том, что в любой момент оборудование можно демонтировать и использовать машину по прямому назначению.



Удлинённая стрела Long Reach



АЛЬТЕРНАТИВА ХАРВЕСТЕРУ? КАК УНИВЕРСАЛЬНАЯ ТЕХНИКА ПОМОГАЕТ РЕШАТЬ АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЕЙ

Компании, работающие в сегменте лесозаготовок, сегодня сталкиваются с целым рядом проблем, от правильного решения которых зависит эффективность коммерческой и производственной деятельности предприятия. С одной стороны, растёт доля лесосек со сложными условиями разработки (расположенных на склонах, болотистых почвах, неустойчивых грунтах и т.д.), в результате чего компании ощущают потребность в расширении парка техники за счет приобретения новых специализированных машин

и оборудования (например, харвестеров и форвардеров на гусеничном ходу). Как правило, это долго и дорого. С другой стороны, в непростой рыночной ситуации предприятия вынуждены сокращать издержки, экономить и повышать оборачиваемость бизнеса. И все же, несмотря на то, казалось бы разнонаправленные задачи решение возможно — это использование универсальных машин.

Речь идет о гидравлических экскаваторах с навесным оборудованием для лесозаготовок. Они выполняют весь ком-

плекс работ по валке деревьев, обрезке сучьев и раскряжевке, формируют готовые к вывозу сортименты, могут эксплуатироваться в сложных условиях: на малых площадях, под уклоном, на неустойчивых почвах, в условиях низких температур, а также на отдаленных участках, где существует проблема обеспечения техники качественным топливом.

БЫСТРЕЕ И ВЫГОДНЕЕ

В отличие от специализированных машин, экскаватор может быть приобретён,

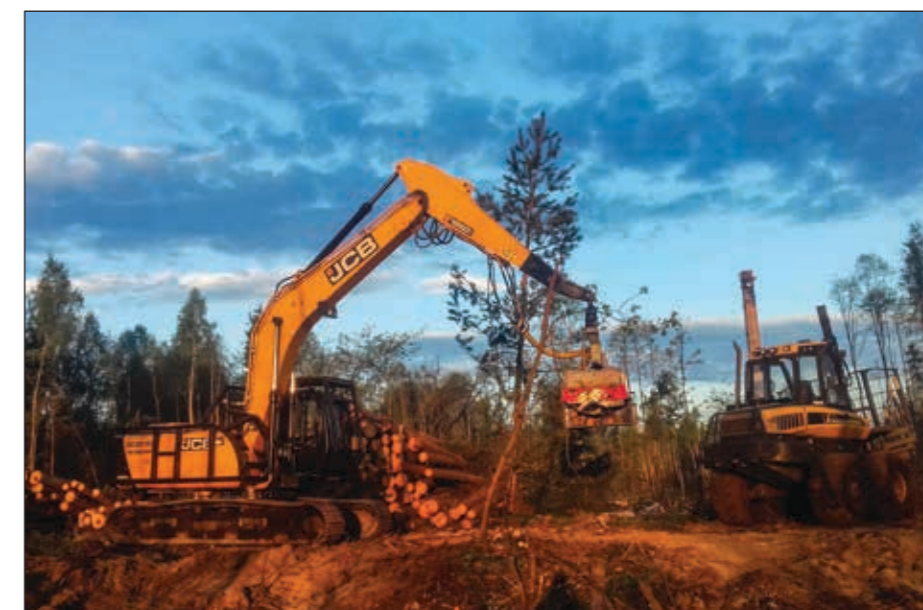
оборудован для выполнения работ по лесозаготовке и доставлен на объект в довольно короткие сроки (2-4 недели). А если текущие планы компании изменятся или появятся новые задачи, он быстро переоборудуется в полноценный экскаватор благодаря сохранению цилиндра и звена ковша. Такая машина, оснащённая ковшом-балкой, способна выполнять работы по выемке грунта без демонтажа харвестерной головки.

Также стоит отметить преимущества этих машин при продаже: в отличие от узкоспециализированных форвардеров и харвестеров реализовать экскаватор можно гораздо быстрее и по более высокой цене, поскольку во всех регионах страны наблюдается традиционно большой спрос на такую технику.

В качестве примера машины, которая может быть оснащена для работ в лесозаготовительной отрасли, можно привести гидравлический экскаватор JS220 от JCB. Для решения узкоотраслевых задач эта модель в стандартной комплектации усилиями дилерского центра или специализированного автосервиса превращается в полноценный харвестер. Причем стоимость такой доработки в два раза меньше цены специализированной техники при сохранении параметров высокой производительности и надёжности.

УСИЛЕННАЯ КОНСТРУКЦИЯ

JCB JS220 для лесозаготовительной отрасли имеет усиленную конструкцию стрелы и рукояти, дополнительную защиту гидроцилиндра, поворотной платформы, моторного отсека, рукавов высокого давления и центрального коллектора. Для работы под уклоном предусмотрен ограничитель хода траков гусеничной ленты. В ходовой части машины используется полностью сварная X-образная рама, гарантирующая надёжность техники при ее эксплуатации в любых условиях. Поворотная платформа имеет прочную короб-



чатую конструкцию и устойчива к ударным повреждениям. Кабина оператора защищена бронированным стеклом. Для повышения уровня безопасности JCB JS220 можно оснастить встроенной защитой от опрокидывания (ROPS), а также защитой от падающих предметов (FOPS).

ЭКОНОМИЧНОСТЬ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

JS220 может использоваться в течение длительного времени с высокими параметрами качества и производительности. Для работы на удалённых пло-

щадках особенно важны такие характеристики машины, как экономичность и низкая чувствительность к качеству топлива. Новые двигатели DIESELMAX от JCB расходуют на 10% меньше топлива и выдают высокий крутящий момент на 1500–1600 об/мин за счёт оптимизации подачи мощности на гидравлические компоненты. Опция перекалибровки позволяет двигателю работать на топливе более низкого качества без потери производительности. Все узлы контроля состояния JS220 доступны с земли и легко доступны для осмотра.



ЭКСКАВАТОР JCB JS305LC: СОЗДАН ДЛЯ РАБОТЫ В ТЯЖЁЛЫХ УСЛОВИЯХ



32-тонная машина поставляется в Россию с 2016 года и является одной из самых высокопроизводительных и надежных моделей в своём классе.

Специалисты JCB тестировали гусеничный экскаватор JS305LC на различных производственных объектах, постоянно получая обратную связь от клиентов и анализируя показатели. Результаты испытаний позволили британскому производителю повысить уровень надёжности, эффективности и удобства эксплуатации данной модели.

JS305LC способен работать в условиях чрезвычайно жаркого климата в Африке, на Ближнем Востоке и в странах Юго-Восточной Азии, а также в холодном климате России и стран СНГ.

НАДЁЖНОСТЬ КОНСТРУКЦИИ

Основу рабочего оборудования машины составляют стрела длиной 6,2 м

и две рукояти длиной 2,5 или 3,1 м на выбор. Прочная износостойкая пластина и рёбра жёсткости на внутренней стороне защищают обе рукояти от повреждений и износа.

Поворотная платформа машины устанавливается на удлинённое шасси с девятью опорными и двумя поддерживающими катками на каждой гусеничной тележке. Инженеры JCB усилили область натяжного колеса, чтобы машина могла выполнять необходимые работы в различных условиях эксплуатации. Рёбра жёсткости на направляющем кронштейне натяжного колеса как с внутренней, так и с внешней стороны позволяют JS305LC воспринимать повышенные нагрузки, а защита центрального коллектора предохраняет машину от повреждений.

Дополнительную прочность и жёсткость конструкции обеспечивают усиленный переход между центральной и

боковой рамами и увеличенная толщина металла центральной рамы.

МОЩНОСТЬ И ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

Новый экскаватор оснащен 6-цилиндровым 7,2-литровым механическим двигателем Dieselmax 672 производства JCB. Его долговечность и надёжность гарантирует механический топливный насос высокого давления. Вместе с неизменяемой геометрией турбокомпрессора и регулируемым вентилятором охлаждения он развивает мощность 165 кВт (221 л.с.).

Двигатель JS305LC также оснащён системой очистки воздуха последнего поколения со встроенным двухступенчатым фильтром в стандартной комплектации. В сравнении со стандартным фильтром его пылеемкость увеличена на 175%, благодаря чему установка дополнительного устройства предварительной очистки не

требуется. Система гарантирует стабильную работу силового агрегата.

JS305LC обеспечивает максимальную производительность при минимальной стоимости владения. Машина оборудована сдвоенным регулируемым гидравлическим насосом, позволяющим добиться высоких результатов в любых условиях эксплуатации. Операторы могут выбрать либо режим работы Eco, обеспечивающий оптимальный баланс продуктивности и эффективности, либо режим Power, подходящий для выполнения различных видов земляных работ, в том числе объёмных. Помимо этого, может быть задействован режим Power+, который оптимизирует скорость двигателя и полезную мощность гидросистемы при выполнении сложных задач, требующих максимальной производительности машины.

На экскаватор, как и на другие машины JCB, можно установить навесное оборудование, например, ковш со сменными боковыми резами на болтах и межзубьевой защитой. При необходимости стандартный ковш заменяется гидравлическим молотом, который может использоваться при сносе зданий или сооружений, при рытье котлованов и прокладке трубопроводов, и способен выполнять целый комплекс работ, в том числе разрушать особо прочные породы.

КОМФОРТ ОПЕРАТОРА

Новый экскаватор прост в эксплуатации и техобслуживании. В машине предусмотрен удобный выбор режимов работы. Присутствующий в кабине современный цветной монитор с понятной навигацией можно настроить для отображения ряда эксплуатационных параметров, также он может быть использован для определения температуры масла двигателя и гидросистемы, уровня топлива и напряжения аккумулятора. При этом инженерам не потребуются ноутбуки для диагностики неисправностей машины в местах производства работ.



Все события записываются в хронологическом порядке для последующего доступа к этой информации специалистов, осуществляющих техобслуживание машины. А интегрированная система дистанционного мониторинга JCB LiveLink позволяет провести диагностику в режиме онлайн и передаёт данные на удалённый компьютер.

Техническое обслуживание JS305LC осуществляется просто и удобно: все точки обслуживания находятся в одном месте и доступны с уровня земли.

Просторная кабина нового экскаватора JCB отличается продуманной

эргономикой, удобным управлением и прекрасной шумоизоляцией. Большие стёкла, панорамная крыша и низкое расположение капота обеспечивают превосходный круговой обзор. Вся важная информация выводится на яркий дисплей.

JS305LC оборудован шестью фарами рабочего освещения в стандартной комплектации для обеспечения круглосуточной работы машины. Все блоки фар оснащены защитой для предотвращения повреждений и поддержания безопасных условий труда.

ПРЕСС-СЛУЖБА JCB RUSSIA



1. Самая длинная в своём классе стрела — 70 метров

2. Максимальная длина системы 101,8 м с 33-метровым гуськом

3. Самый компактный кран в своём классе
Общая длина 14,5 м, длина базы 13,26 м, ширина 3 м, транспортная высота 3,93 м, вес 60 т

4. Интеллектуальная система управления краном IC-1 Plus предназначена для расчёта максимальной грузоподъёмности для каждого положения опор крана, в том числе несимметричного.

5. Легкодоступные точки обслуживания, двухлетняя гарантия и компоненты поставщиков мирового класса для надёжной и долгосрочной эксплуатации.

6. Возможность настройки функций органов управления крана (для трёх операторов).

7. Взаимозаменяемость удлинителя стрелы с моделями Demag AC 130-5, 160-5, 220-5.

8. Взаимозаменяемый противовес с краном Demag AC 220-5.

9. Простой и недорогой в обслуживании двигатель Scania.

10. Установка полноценного зимнего пакета для работы в условиях Крайнего Севера.



DEMAG 250-5: Мобильный кран повышенной проходимости

Самый большой кран Demag AC 250-5 в семействе пятиосных кранов имеет грузоподъёмность 250 тонн и отличается наибольшей компактностью в своём классе. Управление всеми пятью осями, опция IC-1 Plus и общая длина

всего 14,5 м делает его идеальным для работы даже на тесных площадках и в городских условиях.

Как и все модели пятиосного семейства Demag, кран AC 250-5 оснащён функциями, способствующими снижению

эксплуатационных расходов, для более низкой совокупной стоимости владения техникой. Проверенная одномоторная концепция позволяет значительно снизить расходы на эксплуатацию и обслуживание двигателя, а функция Старт-

Стоп сокращает время холостой работы и его общую наработку.

На кран можно установить расширенную систему управления IC-1 Plus, позволяющую выполнять грузоподъёмные операции с асимметрично выставленными

опорами. Все системы управления на кранах Demag имеют возможность выбора русского языка. Взаимозаменяемость решётчатых удлинителей стрелы — гуськов в пределах 5-осных моделей позволяет экономить на комплектации крана.

Стандартная гарантия на краны Demag составляет 2 года или 3500 моточасов. По желанию заказчика её можно расширить. Такую гарантию в базовой комплектации не предлагает больше ни один производитель крановой техники.

10 ПРИЧИН ПРИОБРЕСТИ Телескопический кран SENNEBOGEN

1. МАСТЕР МНОГОЗАДАЧНОСТИ

Вам необходимо повернуть, поднять или максимально точно позиционировать груз на уклоне? Гусеничный кран Sennebogen — настоящий мастер многозадачности. Повороты на 360°, бесступенчатое телескопирование стрелы с грузом до **100% грузоподъёмности** и движение с грузом до **100% грузоподъёмности** не вызывает сложности у крана.

2. ГОТОВНОСТЬ К РАБОТЕ ЗА 10 МИНУТ

Телескопический кран Sennebogen готов к работе сразу после разгрузки с прицепа. Дополнительное оборудование, например, гусёк, складывается для удобства транспортировки.

3. ГИБКОСТЬ В ПРИМЕНЕНИИ

Прочная конструкция и усиленная стрела для бесступенчатого телескопирования с грузом сконструированы для расширения возможностей применения. Не важно, работает ли Ваш кран с вибропогрузателем, грейфером, сваебойной установкой или осуществляет тандемный подъём — у Вас множество возможностей для осуществления любой задачи.

4. ПО-НАСТОЯЩЕМУ ВСЕДОРОЖНЫЙ

Телескопические гусеничные краны Sennebogen способны передвигаться с грузом даже по самой труднопроходимой поверхности. Краны с лёгкостью преодолевают подъёмы до 20° и уклоны до 4°.

5. ИДЕАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ РАБОТЫ В ОГРАНИЧЕННОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Благодаря компактности телескопическим кранам Sennebogen требуется до 30% меньше рабочего пространства, чем стандартным вседорожным кранам. «Виртуальная стена» помогает работать в безопасных зонах.

6. ПРОВЕРЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Оснащённый проверенными гидравлическими и электрическими системами без лишней электроники кран остаётся надёжным помощником даже в экстремально сложных условиях эксплуатации. Использование современных двигателей и технологий подъёма грузов делает гусеничные краны Sennebogen лидерами отрасли на долгий срок.

7. ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ И РЕСУРСОВ

Для транспортировки машины нужен лишь прицеп-платформа, а для сборки и настройки не потребуются дополнительной рабочей силы. Простое и быстрое перебазирование крана обеспечивает гибкость применения и максимальное время работы. Благодаря высокой стоимости на вторичном рынке кран станет умной инвестицией.

8. ПЕРЕМЕЩЕНИЕ ГРУЗОВ В ГОРИЗОНТАЛЬНОЙ И ВЕРТИКАЛЬНОЙ ПЛОСКОСТИ

Телескопический гусеничный кран может передвигаться с грузом, поэтому способен достичь даже самой труднодоступной зоны рабочей площадки. По этой причине он является более гибкой альтернативой по сравнению с кранами повышенной проходимости, вседорожными и автомобильными кранами на коммерческом шасси.

9. ШИРОКИЙ СПЕКТР ОТРАСЛЕЙ ПРИМЕНЕНИЯ

Гусеничный кран демонстрирует свою мощь независимо от направления перемещения груза: вертикально или горизонтально. Краны Sennebogen успешно применяются, например, при укладке труб, прокладывании тоннелей, в гидротехническом строительстве, при возведении мостов, в отрасли ветровой энергетики, при сносе и разборе сооружений, в горнодобывающей отрасли, для выполнения инженерно-технических работ, на нефтедобыче или в гражданском строительстве.

10. ПРАВИЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ КАЖДОЙ ЗАДАЧИ

Благодаря модульной конструкции и большому количеству комбинируемых компонентов, телескопический кран Sennebogen адаптируется под требования заказчика. Наши специальные решения предоставляют ещё более широкий спектр возможностей.



МОБИЛЬНЫЕ ПОДЪЁМНИКИ НА БАЗЕ ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИХ ПОГРУЗЧИКОВ JCB



За последние годы число реализованных инфраструктурных проектов в целом по стране стало прирастать опережающими темпами. Речь идет и о крупных объектах федерального масштаба, таких как Керченский мост, и о тысячах локальных строек, в рамках которых возводятся путепроводы, транспортные развязки, мосты, модульные конструкции и т.д. Помимо этого, в жилищном секторе ведётся активное строительство, в том числе малоэтажных объектов. В таких условиях растёт спрос на специализированную технику — строительные телескопические погрузчики с рабочей платформой

для подъема людей (мобильные подъемники), которые повсеместно используются в данных сферах, а кроме того, принимают участие в обслуживании карьерной техники и дробильно-сортировочного оборудования.

Рассмотрим мобильные подъемники на примере обновленной линейки моделей JCB: 540P140, 540P170, 540P200. Основной модуль данного типа техники — устанавливаемая на базу телескопического погрузчика рабочая платформа. Она представляет собой конструкцию в виде площадки с защитными ограждениями, которая прикреплена к подъемному


оборудованию и предназначена для перемещения персонала с инструментами и материалами в пределах рабочей зоны. Максимальная высота подъема варьируется в пределах 15,5 – 20,3 м.

JCB предлагает три типа платформ: нераздвижную неповоротную грузоподъемностью 365 кг (3 чел.) и шириной 2,2 м; раздвижную поворотную грузоподъемностью 500 кг (3 чел.) и шириной 2,2 м в сложенном состоянии или 4,4 м в рабочем; раздвижную поворотную грузоподъемностью 1000 кг (3 чел.) и шириной 2,2 м или 4,4 м в сложенном и рабочем состояниях соответственно. Если необходима функ-

ция поворота, на платформе дополнительно монтируется поворотный механизм.

Управлять платформами всех видов может один оператор, при этом подъемник переходит в рабочее состояние только в случае нахождения пульта дистанционного управления в держателе внутри рабочей платформы. Когда она не используется, пульт располагается в кабине оператора.

Для обеспечения безопасной эксплуатации и соответствия техническому регламенту Таможенного союза 010/2011 «О безопасности машин и оборудования», а также европейскому стандарту EN 280:2013 шасси телескопического погрузчика с рабочей платформой оснащается дополнительными элементами безопасности: системой адаптивного контроля грузового момента, электрическим аварийным насосом для гидропривода рабочих функций машины, приёмником-передатчиком с кодированным радиосигналом, чтобы расположенные рядом погрузчики могли работать без помех. Помимо этого, предусмотрены деактивация функции подъема выносных опор и жёсткая связь заднего моста с рамой для увеличения опорного контура машины. В свою очередь, платформа дополнительно оснащается датчиками перегрузки и аварийным выключателем.

Мобильный подъемник на базе телескопического погрузчика JCB можно с лёгкостью трансформировать для решения других задач. С этой целью вместо платформы на него устанавливается необходимое навесное оборудование: ковш, вилы, отвал, подметальную щётку, крановый крюк с удлинителем, гидробур или захваты. Это позволяет использовать технику с максимальным коэффициентом производительности, а кроме того, даёт возможность снизить затраты на содержание машинопарка и эффективно управлять им, не допуская простоя погрузчиков. 





НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РЕМОНТ ДВИГАТЕЛЕЙ ISUZU

Японская компания Isuzu — один из ведущих мировых производителей двигателей. Дизельными двигателями Isuzu комплектуется не только собственная техника, но и продукция других известных поставщиков строительных и дорожных машин: Hitachi, Airman, New Holland, JCB.

Isuzu выпускает широкий спектр силовых агрегатов промышленного при-

менения. Среди преимуществ продукции — надёжность, высокое качество, а также комплектация двигателей системой электронного впрыска Common Rail, которая способствует снижению расхода топлива и соответствию экологическим стандартам по количеству выбросов.

В 2018 году в «ЛОНМАДИ» на базе технического центра DieselMax откры-

Олег Гаспаров



лось новое направление по обслуживанию и ремонту двигателей Isuzu. О нём рассказал Олег Гаспаров, ведущий менеджер технического центра DieselMax:

— **Олег, чем обусловлена потребность открытия нового направления?**

Ряд моделей техники JCB комплектуется двигателями Isuzu — это полноповоротные экскаваторы JS весом 16-46 тонны. Сейчас их количество несколько уменьшилось, потому что JCB выпустила собственный двигатель DieselMax мощностью 175 л.с. Тем не менее, такие машины продолжают поставляться. Кроме того, у многих заказчиков «ЛОНМАДИ» смешанный парк техники, а на все экскаваторы Hitachi также устанавливаются двигатели Isuzu. Так что потребность в ремонте и обслуживании моторов Isuzu есть, и мы на неё отреагировали.

— **Какие услуги предлагает технический центр DieselMax для заказчиков с двигателями Isuzu?**

Мы предлагаем полный спектр услуг по ремонту и техническому обслуживанию двигателей, оригинальные запасные части по очень привлекательным ценам — гораздо ниже, чем у конкурентов.

— **За счёт чего достигается существенная разница в цене?**

Здесь следует отметить два фактора. Во-первых, это тщательно продуманная логистика — мы поставляем запасные части напрямую из Японии морем. Во-вторых, объёмы — компания «ЛОНМАДИ» может позволить себе сделать крупный оптовый заказ по самым выгодным ценам. Мы заключили ряд договоров с поставщиками Isuzu и топливной аппаратуры Denso. Сейчас, когда мы только начали развивать это направление, на складе «ЛОНМАДИ» в наличии порядка 200 наименований запасных частей. Их количество будет расти по мере возникновения потребности. Стоит отметить, что, например, в Московском регионе запасных частей Isuzu в наличии у других поставщиков практически нет.

— **Как технический центр DieselMax обеспечивает качество производимых работ и какие гарантии предоставляет?**

В первую очередь, качество ремонта обеспечивают наши специалисты, обладающие всеми необходимыми компетенциями и знающие специфику данных двигателей от А до Я. В распоряжении технического центра DieselMax всё необходимое: высокотехнологичное оборудование и инструмент для проведения полного цикла работ, специализированные стенды для диагностики топливной аппаратуры, станки для дефектовки и механической обработки деталей двигателей и даже окрасочно-сушильная камера для покраски отремонтированных двигателей. Гарантия на ремонт двигателей Isuzu в техническом центре DieselMax составляет 2 года или 4000 тыс. моточасов.

— **Региональные подразделения «ЛОНМАДИ» тоже производят ремонт двигателей Isuzu?**

Да, наши специалисты прошли необходимую подготовку и получили консультации. Часть запасных частей была передана в подразделения компании. Так что в крупных офисах ремонт и обслуживание осуществляется на местах. При необходимости двигатель можно доставить в центральный офис, при этом сроки ремонта останутся стандартными — 5-7 рабочих дней. Также я хотел бы отметить, что на складе «ЛОНМАДИ» есть восстановленные двигатели второй комплектации (без навесного оборудования), собранные полностью из новых оригинальных запасных частей. Наличие данных двигателей позволяет нам производить замену агрегата целиком за 1-3 дня.

РЕМОНТ ДВИГАТЕЛЕЙ

ISUZU

4HK / 6HK / 4JJ

В наличии оригинальные
запасные части

8 800 333-56-63 | www.lonmadi.ru | info@lonmadi.ru

- JCB JS160 — JS330
- Volvo EC210
- Volvo EC220 DL
- Volvo EC300
- Hitachi ZX200
- Hitachi ZX270
- Caterpillar 320
- Caterpillar 336
- Caterpillar 324
- Caterpillar D6N
- Hyundai R220LC
- Komatsu PC200
- Komatsu PC220



В наличии и под заказ. По разумным ценам!

LONMADI PARTS

ОБСЛУЖИВАНИЕ НЕПРОФИЛЬНЫХ БРЕНДОВ ТЕХНИКИ

В 2014 году компания «ЛОНМАДИ» представила линейку недорогих качественных запасных частей на дорожно-строительную технику, бульдозеры и перегружатели импортного производства под собственным брендом «Lonmadi Parts». Проект продолжает развиваться, и одно из его направлений — обслуживание техники непрофильных для компаний «ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ» брендов. Подробнее об этом читайте в интервью с Олегом Никитиным, руководителем департамента «Lonmadi Parts».

— Олег, как возникла идея поставки запасных частей на технику непрофильных брендов?

Этот шаг, как и создание бренда «Lonmadi Parts», был обусловлен потребностями наших заказчиков. С одной

стороны, нестабильная экономическая ситуация снизила платежеспособность потребителей, из-за введения антироссийских санкций возникали сложности с поставкой некоторых наименований, а цены росли. Владельцы спецтехники на-

чали искать альтернативные запасные части. С другой стороны, большинство наших заказчиков имеют в парке технику различных производителей. Очень удобно приезжать в одну компанию, чтобы приобрести запасные части сразу и на

технику JCB и, например, на Hitachi, и на Caterpillar. Компания «ЛОНМАДИ» готова закрывать потребности в запасных частях и сервисном обслуживании спецтехники основных импортных производителей для удобства и экономии времени наших заказчиков.

— На обслуживание каких брендов техники департамент «Lonmadi Parts» делает акцент?

Мы проанализировали российский парк техники в возрасте от 3 до 9 лет и выбрали самую распространённую популяцию по брендам и видам техники. Исходя из этих данных, мы формируем наличие товаров под собственным брендом «Lonmadi Parts». Мы делаем акцент на такие бренды, как Caterpillar, Komatsu, John Deere, Hitachi, Hyundai, Shantui, XCMG, SDLG, Volvo, CASE, New Holland, Bobcat, Doosan — это гусеничные и колёсные экскаваторы, экскаваторы-погрузчики, бульдозеры.

— Какие запасные части для импортной техники может предложить компания?

В настоящее время ассортимент товаров покрывает уже более 500 наименований и продолжает расширяться. К основным номенклатурным группам относятся элементы ходовой части для гусеничных



Эксклюзивная линейка шин ЛОНМАДИ Parts by CAMSO (Шри-Ланка)

ТОЛЬКО В ЛОНМАДИ

Преимущества:

- Усиленный каркас
- Ступенчатый, глубокий протектор
- Гарантия — 5 лет

Размеры и цены:

12,5/80x18	— 17 000 р.
16,9x24	— 32 000 р.
16,9x28	— 34 000 р.
18,4x26	— 37 000 р.

машин, шины для дорожно-строительной техники, колёсных тракторов, перегружателей, гидравлические цилиндры для дорожно-строительной техники, элементы трансмиссии, расходные материалы. В ближайшее время — в течение 2019 года — мы планируем пополнить ассортимент пальцами, втулками, гидравлическими насосами, гидравлическими редукторами и гидромоторами на основные непрофильные бренды.

— Где производится поставляемая продукция?

Для бренда «Lonmadi Parts» это внешние — зарубежные поставщики. Наши запасные части производятся на заводах России, Европы, Кореи и Китая. Для развития собственной сети по производству и поставке товара в Россию в 2016 году в китайском Шеньчжэне от-

крылось подразделение компании. Основной его задачей является тщательный поиск и отбор производителей и контроль качества продукции.

— Насколько выгодны цены на продукцию «Lonmadi Parts»?

В настоящее время на складах компании обеспечено наличие элементов ходовой части на гусеничные экскаваторы от 16 до 35 тонн и бульдозеры до 40 тонн. Для сравнения, ходовая часть LONMADI Parts на гусеничный экскаватор Caterpillar 320 стоит в 2,5 раза меньше оригинальной. Такая же ходовая часть от корейского производителя обойдётся заказчику дешевле оригинальной на 50 процентов. Если сравнивать цены ходовой части на бульдозер, разница ещё более существенная. Корейский аналог будет стоить в 2,5 раза дешевле оригина-

Компания «ЛОНМАДИ» производит обслуживание и поставку запасных частей для экскаваторов-погрузчиков



TEREX®



ла, а наша ходовая часть – примерно в 3,5 раза. Экономия ощутима.

— А как насчёт качества поставляемой продукции? Какие гарантии даёт компания «ЛОНМАДИ»?

Продукция «Lonmadi Parts» производится с соблюдением высоких стандартов. Наши поставщики принимают строгие меры контроля качества на всех стадиях выполнения заказа от закупки сырья до отгрузки, имеют необходимые патенты и сертификаты. Размещение заказов поставщикам происходит только после детального лабораторного исследования образца товара. Мы уверены в

качестве поставляемой продукции, поэтому можем предложить уникальные условия по гарантии. Например, гарантийный период на ходовую часть «Lonmadi Parts» составляет 2 года или 4000 моточасов. Ни один из поставщиков запасных частей и комплектующих на технику иностранных брендов такие условия в настоящее время не предлагает.


— Насколько успешно развивается направление? Каковы промежуточные результаты?

Активно работать над этим проектом мы начали в августе 2018 года. И развивается он очень успешно: объём продаж

в марте по сравнению с результатом первого месяца работы увеличился в 10 раз! В августе в этом проекте участвовали 6 филиалов компании, сегодня мы предлагаем запасные части на непрофильную для нас спецтехнику везде. Последним к работе по направлению подключилось подразделение «КВИНТМАДИ» в Калининграде, в службу сервиса был принят выделенный специалист по работе с заказчиками. Разумеется, не всегда имеет смысл брать в штат отдельного специалиста, особенно в небольших подразделениях. Ведь менеджер работает не с брендом, а с заказчиком. Разницы в бизнес-процессе нет никакой, отличается только конструктив машин различных производителей, каталоги, номенклатура и техническая поддержка. А это уже относится к зоне ответственности менеджеров по продукту департамента «Lonmadi Parts», которые трудятся в центральном офисе компании. А вот сотрудник на месте как раз работает с клиентом без привязки к парку техники.

— Как Вы оцениваете потенциал дальнейшего развития направления? Какие задачи Вы ставите на 2019 год?

Объём рынка запасных частей на спецтехнику импортного производства колоссален и измеряется десятками или даже сотнями миллиардов рублей. Благодаря возможностям и репутации компании «ЛОНМАДИ» нам абсолютно ничего не мешает занять определённую нишу на этом рынке.

Что касается задач, отдел планирует увеличить объём продаж в 10 раз по сравнению с результатом прошлого года. Однако на этом этапе развития мы не стремимся получить некую сверхприбыль. Главное сейчас — довести до потенциальных заказчиков информацию о наших возможностях поставки аналоговых и OEM запасных частей на спецтехнику pop-JCB. 

**УНИКАЛЬНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ
на гидромолот
ЛОНМАДИ Parts***

» **НАДЁЖНЫЙ**
» **ЭФФЕКТИВНЫЙ**
» **ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЙ**

190.000₽

Три года гарантии. Скидки не суммируются.

*Стоимость дополнительного комплекта ковшевых пальцев — 12.000₽



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ЛОНМАДИ

АО «ЛОНМАДИ»
141441, Московская область, Солнечногорский район, деревня
Елино, территория Промышленная зона, владение 1, строение № 1
+7 495 916-60-90 | info@lonmadi.ru



«ЛОНМАДИ» В Г.МУРМАНСКЕ НОВАЯ ЛОКАЦИЯ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ



Станислав Орёл

Станислав Орёл, 39 лет. Родился в городе Мурманске.

Окончил Мурманский государственный технический университет по специальности «Финансы и кредит».

Опыт работы на рынке строительной техники более 12 лет, в том числе 5 лет возглавлял компанию-поставщика дорожно-строительной техники. Руководит подразделением «ЛОНМАДИ» в г. Мурманске с 2013 года.

Мы продолжаем рассказывать о подразделениях группы компаний «ЛОНМАДИ»/ «КВИНТМАДИ». В этом выпуске речь пойдёт о самом северном офисе — «ЛОНМАДИ» в городе Мурманске.

В 2019 году подразделение «сменило прописку», чтобы повысить качество работы с заказчиками и расширить спектр услуг. Рассказывает Станислав Орёл, директор мурманского подразделения АО «ЛОНМАДИ».

«Это представительство группы компаний было основано в 2007 году для поставки техники JCB, тяжелой техники линейки «КВИНТМАДИ» и осуществления сервисной поддержки заказчиков на территории Мурманска и Мурманской области.

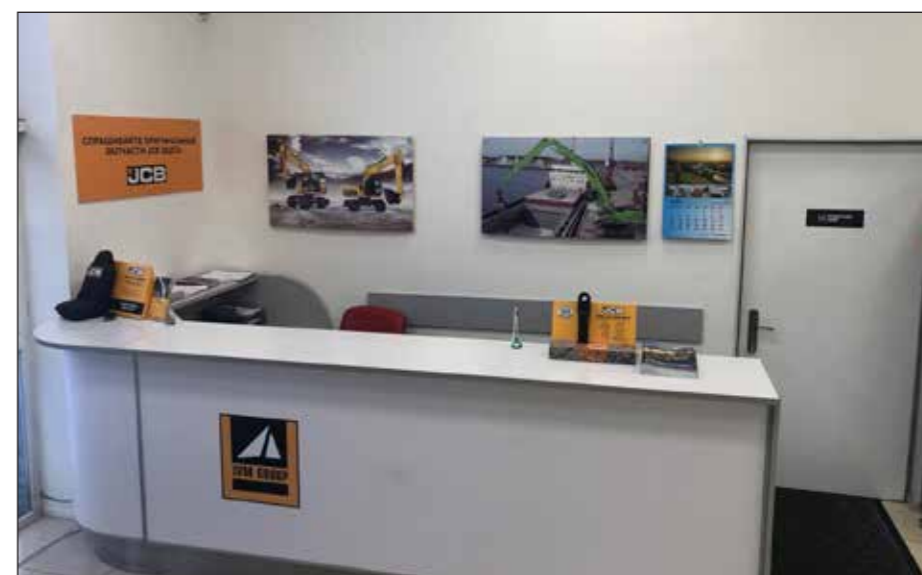
Мурманская область имеет стратегическое значение в масштабах страны. Здесь располагаются крупные горнодобывающие предприятия, такие как АО «Кольская ГМК», АО «ОЛКОН», АО «Ковдорский ГОК», АО «Северо-Западная Фосфорная Компания», АО «АПАТИТ»; торговые порты Мурманский и Кандалакшский, рыбный порт. Идут крупномасштабные строительства — «центр крупнотоннажных морских сооружений для нефтегазовой отрасли — Кольская верфь», «Мурманский транспортный узел».

По этой причине здесь востребована не только дорожно-строительная, но и другие виды техники. Например, в Мурманском морском торговом порту работает 8 перегружателей Sennebogen. В конце марта будет осуществлена поставка еще одной единицы. Реализованы проекты поставки дробильно-сортировочных комплексов Powerscreen, которые получили положительные отзывы от заказчиков. Так специалисты «СЗФК» рассказали, что при строительстве горно-обогатительного комбината не приобрели ни одного кубометра щебня — производили его сами.

В регионе достаточно большая популяция машин JCB — за 12 лет работы подразделения нам удалось создать большую базу клиентов, и она растёт с каждым годом. Компания «ЛОНМАДИ» занимает лидирующие позиции среди поставщиков техники в Мурманске и Мурманской области.

В подразделении есть квалифицированная сервисная служба, обширный склад запасных частей и техники. Немногие поставщики спецтехники в регионе могут похвастаться таким спектром товаров и услуг, а главное таким отношением к клиентам. Для бесперебойной работы техники на ключевых предприятиях федерального уровня мы обеспечиваем круглосуточную сервисную поддержку.

Мы непрерывно развиваемся и работаем над улучшением качества предоставляемых услуг. Прежде подразделение не могло похвастаться удобным местоположением — офис находился достаточно далеко от центра города, и само помещение не соответствовало стандартам холдинга. В том числе и по этой причине наше подразделение переехало по новому адресу. Теперь офис ОП АО «ЛОН-



МАДИ» в г. Мурманске находится на Верхне-Ростинском шоссе, 31 к. 1. Новая локация в черте города имеет удобные подъездные пути, заасфальтированную выставочную площадку для спецтехники. В распоряжении компании первый этаж отдельно стоящего здания и несколько помещений на втором этаже.

Первый этаж выделен под офисное помещение, ремонтную зону и склад, на втором этаже переговорная и комната для персонала, где предусмотрено всё необходимое для комфортной работы инженеров-механиков.

Значительно увеличились площади наших помещений. Площадь просторного светлого офисного зала с высокими потолками теперь составляет 67 м² (для сравнения, в предыдущем помещении — 20 м²).

Ремонтная зона, способная принять одновременно до 2 единиц спецтехники, занимает 95 м², и склад запасных частей, масел и других расходных материалов — 50 м².

В настоящее время в подразделении работает 7 человек. В ближайшее время штат будет увеличен ещё на 2 сотрудника — это руководитель службы сервиса и менеджер активных продаж. У нас очень сплочённый и профессиональный коллектив, который стремится добиваться больших результатов.

Подразделение не стоит на месте, мы постоянно развиваемся, чтобы повысить уровень лояльности заказчиков. У «ЛОНМАДИ» в Мурманске амбициозные планы по масштабированию бизнеса, увеличению популяции машин в регионе и расширению зоны присутствия.

Мы ставим перед собой задачи по увеличению спектра сервисных услуг. В ближайшее время сервисная служба «ЛОНМАДИ» в г. Мурманске начнёт осуществлять ремонт двигателей Deutz, коробок переключения передач, мостов. Площадь новой ремонтной зоны, наличие необходимого оборудования и квалификация наших сервисных инженеров позволяют реализовать этот проект.

После полного завершения работ по подготовке офиса и обустройства подразделения на новом месте мы планируем провести день открытых дверей, чтобы представить нашим заказчикам новые возможности подразделения.

Уважаемые заказчики! Будем рады видеть вас в новом офисе «ЛОНМАДИ» в г. Мурманске по адресу Верхне-Ростинское шоссе, 31 к. 1.



Склад запасных частей

При покупке гидравлической буровой установки **СКИДКА 10%** на шнеки и удлинители для гидробура



Срок действия акции с 15 апреля по 30 июня 2019 года.



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ЛОНМАДИ

АО «ЛОНМАДИ»
141441, Московская область, Солнечногорский район, деревня Елино, территория Промышленная зона, владение 1, строение № 1
+7 495 916-60-90 | info@lonmadi.ru

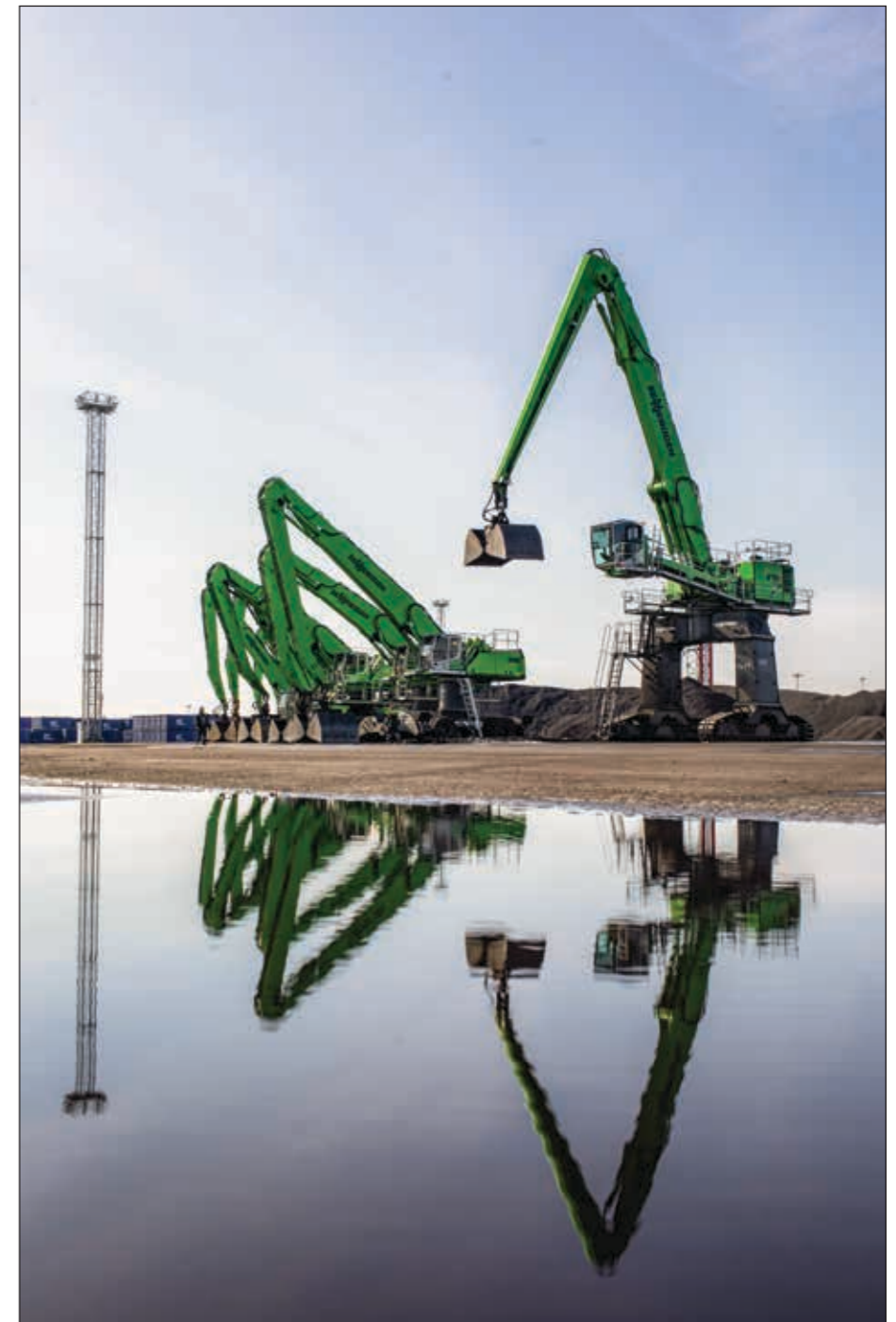
МОРСКОЙ ПОРТ УСТЬ-ЛУГА

ТЕХНИКА SENNEBOGEN НА ПЕРЕВАЛКЕ УГЛЯ



В декабре 2001 года в Лужской губе Финского залива начал работу новый морской порт Усть-Луга, получивший своё название в честь расположенного вблизи посёлка. Территория порта разделена на терминалы, которые специализируются в перевалке грузов различного типа: лесной терминал, рыбный, угольный, комплекс перегрузки технической серы... У каждого из терминалов свой оператор. Один из них — компания ООО «Новые коммунальные технологии» («НКТ»), которая работает на многопрофильном перегрузочном комплексе Юг-2. С момента первого знакомства «НКТ» и компании «КВИНТМАДИ» прошло два года, и за это время парк компании пополнился пятнадцатью перегрузчиками Sennebogen. Мы пообщались с техническим директором «НКТ» Андреем Александровичем Черно-Ивановым и выяснили, почему они сделали выбор в пользу этой техники.

Планы по строительству порта на южном берегу Финского залива впервые появились в XVI веке, когда Россия остро ощутила необходимость в наличии собственного порта на Балтийском море. В 1557 году Иван Грозный издал указ о строительстве первого русского порта на Балтике в устье реки Нарвы. Однако поражение войска Ивана IV в русско-шведской войне и территориальные споры не позволили воплотить этот проект в жизнь.



— Андрей Александрович, как произошло Ваше знакомство с техникой Sennebogen?

Я портовик как минимум в третьем поколении. С техникой Sennebogen я познакомился много лет назад, когда работал в Эстонии. Сейчас уже не вспомню, какая именно это была модель — большая на колонне, вероятно, Sennebogen



850. И вот когда возникла потребность в технике, мы познакомились с Андреем Чубуковым и решили рассмотреть вариант приобретения Sennebogen.

— Как получилось, что потребность в 2 единицах переросла в приобретение такого количества машин?

Дело дошло до смешного. Нам действительно нужна была только одна машина на тот момент, вторая была в мыслях и планах на будущее. В какой-то момент терминал Юг-2 перепрофилировался с генеральных грузов на уголь. Объёмы начали увеличиваться в геометрической прогрессии, и потребность в таких машинах выросла очень быстро. И вот у нас на терминале работает уже 15 перегружателей Sennebogen.

— По каким критериям Вы выбрали технику и партнёра?

В наше время критерий один — надёжность. И сами специалисты, работающие на заводе Sennebogen, говорят: «За компонентами Sennebogen мы идём, как в супермаркет за хлебом». Утрированно, конечно, но идея именно такая — чем проще и надёжней машина, тем лучше.

— А вы сами управляли техникой Sennebogen?

Да, и делаю это с большим удовольствием. Я грузил судно углём перегружателем Sennebogen 875 — это огромная машина на гусеничном портале. Впечатления потрясающие: машина быстрая, плавная, податливая, очень чутко откликается на все действия оператора. Конечно, и сноровка оператора тоже важна. Машина оснащена очень удобной кабиной — эргономичной, с прекрасным обзором. На машинах подобного класса других производителей при выполнении операций по захвату и высыпанию угля



Вторую попытку строительства порта предприняли в тридцатые годы 20 века. Советское правительство начало строительство крупной военно-морской базы — «Второго Кронштадта» с целью обезопасить Ленинград на дальних подступах на случай войны. Завершить проект помешала Великая Отечественная война, а осенью 1941 года при отступлении советских войск база была уничтожена.





кабину сильно трясёт, потому что она вынесена вперёд «на большой руке» — на гидроцилиндрах. Здесь же амортизация, как на хорошем автомобиле. Я проработал 3 часа, и всё это время мне казалось, что я отдыхаю.

— Какая производительность у этой машины?

Модель Sennebogen 875 оснащена 5-кубовым грейфером. Эмпирическим путём по результатам выполненной работы мы вычислили, что я перегружал по 1200 тонн угля в час. Такая производительность сравнима с портовым краном, вот только объём грейфера у крана в 4 раза больше — 20 м³.

— Как организована технологическая цепочка на Вашем терминале?

У нас 7 железнодорожных фронтов, куда мы ставим вагоны — по 35 штук в линию. Именно столько может охватить небольшая модель Sennebogen, например, 830 M. Эти быстрые и компактные машины прекрасно справляются с выгрузкой угля из вагонов в самосвал. Самосвалы перевозят уголь на склад, расположенный недалеко от линии причала, где большой кран или перегружатель Sennebogen 875 формируют высокий штабель. Когда приходит судно, кран загружает накопленный на причале уголь. Мы используем на терминале мобильные системы пылеподавления — несколько больших пушек, которые производят мелкодисперсный водяной туман. Поскольку экологические требования к перегрузке угля ужесточаются,

мы разрабатываем проект по созданию стационарной системы пылеподавления и полностью закрытого терминала. В скором времени он будет реализован.

— Какие дальнейшие планы по развитию у компании «НКТ»?

В течение 1 – 2 лет мы планируем вывести терминал Юг-2 на максимальную производительность. В этой цепочке мы, конечно, не одни: объёмы перегрузки угля зависят и от пропускной способности железной дороги. В целом, компании есть куда расти. Что касается закупки дополнительной техники — время покажет.

— Вы можете порекомендовать технику Sennebogen своим коллегам на других предприятиях?

Конечно. Так сложилось, что по моей рекомендации уже продано как минимум 3 единицы техники Sennebogen (Улыбаётся). Я рекомендовал эти машины техническому директору одного из новых терминалов. Они закупили и большие, и маленькие модели.

Рассказывает Андрей Чубуков, директор департамента продаж перегрузочной техники «КВИНТМАДИ»:

За два года мы поставили компании ООО «НКТ» 15 перегружателей. Среди них две большие модели Sennebogen 875 на портале, четыре единицы 850 на пилоне и девять колёсных машин модели 830. Мобильные машины очень юркие: их можно с лёгкостью переместить с одного участка разгрузки на другой. Эти машины эффективны для быстрой выгрузки вагонов.

Модели 850 M Special в конфигурации на пилоне способны выгружать две железнодорожные ветки: с одной точки (без переездов) машина может выгружать два вагона на первом пути и два вагона



И, наконец, третий и успешный проект строительства порта Усть-Луга по созданию мощных, высокопроизводительных комплексов для перевалки массовых грузов на крупнотоннажные суда грузоподъёмностью свыше 30 тысяч тонн начался в 2000 году.



на втором железнодорожном пути. Опция подъёма кабины способствует прекрасному обзору всех вагонов. Кроме того, по желанию заказчика на рукоять установлены камеры, чтобы оператор мог видеть мёртвые зоны на экране монитора.

Большие модели Sennebogen 875 установлены на порталы, под которыми может проезжать вагон. Такая машина может выгружать до пяти веток, стоя над одной из них, и работать на погрузке судов. Заказчик учитывал эту возможность при покупке машины. Sennebogen 875 оснащены самыми большими гидроподъёмниками кабины Skylift 900, которые работают на подъём/опускание и вынос вперёд до 9 метров.

Что касается сервисного обслуживания, с учётом объёма работ компания «КВИНТМАДИ» обеспечила постоянное присутствие на объекте заказчика инженера-механика.

Сотрудничество «КВИНТМАДИ» с ООО «НКТ» складывается оптимальным образом: решения принимаются с учётом совместного опыта и расчётов.



Грейфер Sennebogen SGZ1500.50



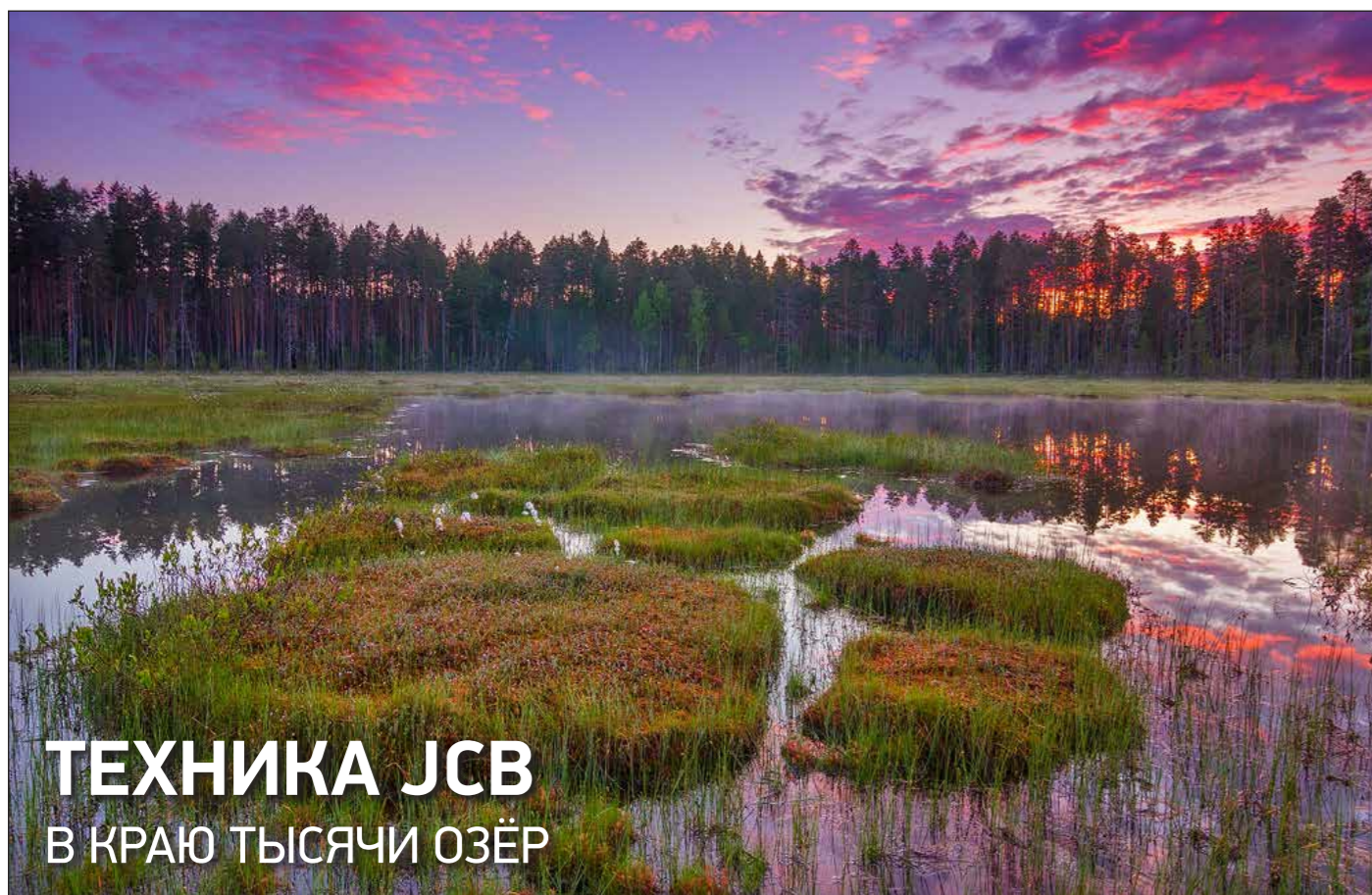
- Усиленный, HD-серии, челюсти со сменными ножами
- Максимальная плотность материала до 3,5 т/м³
- На грейфере установлена «серьга» (+67кг) для перегружателей Sennebogen 821-830

ЦЕНА: 2 299 900 ₺



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
КВИНТМАДИ

АО «КВИНТМАДИ»
141441, Московская область, Солнечногорский район, деревня Елино,
территория Промышленная зона, владение 1, строение № 1
+7 495 916-60-50 | info@kwintmadi.ru



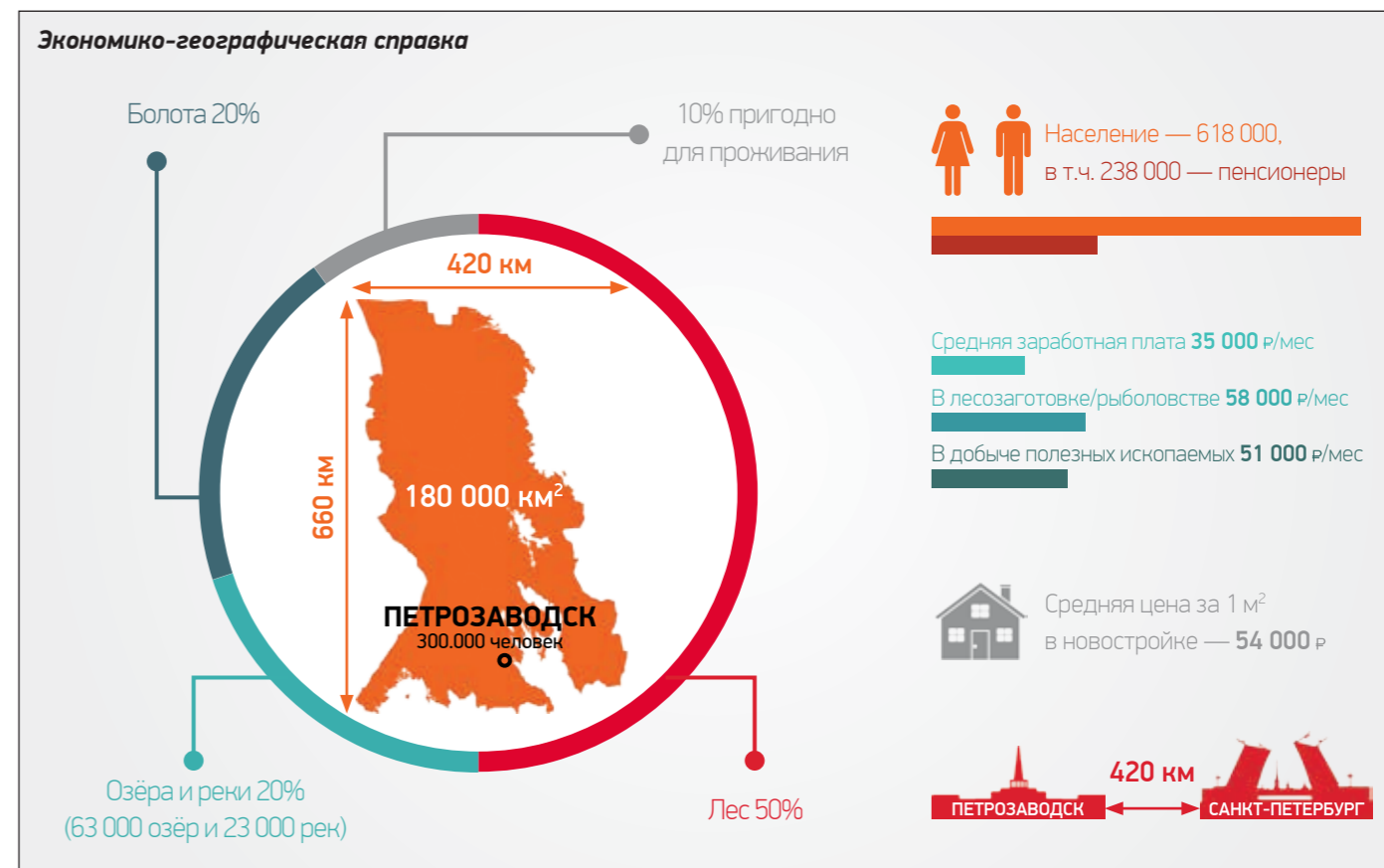
ТЕХНИКА JCB В КРАЮ ТЫСЯЧИ ОЗЁР

Республика Карелия находится в Северо-Западном федеральном округе и граничит с Финляндией. Карелия полна озёр, камня и леса, что всегда привлекало любителей дикой природы и самостоятельных путешественников. Но всё меняется, и теперь красотами северной природы и духовными святынями приезжают наслаждаться гости со всей России. Спрос рождает предложение, взыскательному туристу уже недостаточно ночёвки в дешёвой гостинице и перекуса в общепите. На фоне роста интереса к внутреннему туризму улучшается качество сервиса и инфраструктуры. И прежде всего это касается дорог — строится федеральная трасса А-121 Санкт-Петербург — Сортавала; запущено движение скоростных поездов «Ласточка» до Сортавалы и до Петрозаводска. Время в пути составляет не более 5 часов.

В 2017 году группа компаний «ЛОНМАДИ» открыла второе подразделение в Санкт-Петербурге — «ЛОНМАДИ Парнас» — для оперативного обслуживания клиентов и лучшего покрытия территории севера Петербурга и Ленинградской области. Значительный потенциал рынка существует именно в северном направлении — в Карелии, где широко востребована как землеройная, так и лесная техника. Об успехах и сложностях продвижения бренда JCB в Карелии и о заказчиках из «края тысячи озёр» рассказал Алек-

ЧТО МЫ ЗНАЕМ О КАРЕЛИИ?

- Самый большой водоём Европы — Ладожское озеро
- Самый высокий в Европе равнинный водопад — Кивач (от финского «мощный»), высота 11 м
- Древнейший на планете вулкан Гирвас, извергался 2 миллиарда лет назад
- Уникальная карельская берёза не имеет годовых колец
- Мрамор и гранит для парадного Петербурга добыт здесь
- Острова Валаам и Кижы привлекают паломников и туристов со всей страны
- Места съёмок многочисленных фильмов: «А зори здесь тихие», «Любовь и голуби», «Остров», и т.д.



сей Килевой, директор ОП АО «ЛОНМАДИ» Парнас.

«У многих дорожно-строительных организаций Петрозаводска и Сортавалы есть техника JCB. Но что это за машины? Половину парка составляют экскаваторы-погрузчики и гусеничные экскаваторы 14-20 тонн преклонного возраста, которые до 2016 года клиенты самостоятельно завозили из Европы через соседнюю Финляндию. Вторая половина — это машины, купленные новыми в Санкт-Петербурге в докризисные 2011-2013 годы. И те, и другие уже пора обновлять. При этом наша служба сервиса всегда готова прийти на помощь даже тем владельцам машин JCB, кто эксплуатирует европейские модификации техники со специфическими комплектациями. При их ремонте не обойтись без фирменных каталогов запасных частей





и диагностического оборудования официального дилера.

Слушая мнение заказчиков-собственников карьеров и крупных лесозаводов, кто никогда не эксплуатировал JCB, считая эти машины слишком маленькими, я соглашаюсь с ними в том, что под каждую задачу есть лучший вид и производитель техники. JCB и не стремится соревноваться в объёмах ковшей, размере и весе. Наша специализация — это малый и средний класс машин, оптимальных по производительности для большинства задач. Так, в классе 20-30 тонн экскаваторов и фронтальных погрузчиков с ковшем 2м³ у нас уже есть первые успехи в Карелии — JS205LC строит лесные дороги в Костомукше (900 км от Санкт-Петербурга), а погрузчик 426ZX работает на очистных сооружениях Петрозаводского Водоканала. С этими примерами мы идём к новым заказчикам.

А первая новая машина JCB была продана на остров Валаам летом 2017 года. Там работают всего два экскаватора-погрузчика, и оба — JCB. Ещё одна духовная святыня на Ладого — остров Коневец с действу-

ющим монастырём. Чтобы на него попасть, нужно пройти 7 километров по воде. На берегу строят гостиницу для паломников, новую дорогу, причал и АЗС. На этих объектах работает техника JCB у разных подрядчиков.

В г. Сортавалу уехал новый экскаватор-погрузчик JCB 5CX — машина в городе нарасхват, и заказчик не нарадуется покупке. Через эту сделку я ближе познакомился со многими предпринимателями Сортавалы, так как все они знают друг друга, и рекомендации значат многое. Вот конкретный пример.

В январе 2019 года мы осуществили поставку JCB 3CX (Англия) в совершенно уникальное место — горный парк «Рускеала». На протяжении 200 лет в посёлке Рускеала добывали мрамор, но в начале 1990-х годов производство остановилось, и карьеры превратились в горнопромышленную свалку. Неизвестно, чем закончилась бы история этого удивительного местечка, если бы о нём не узнал предприниматель из Сортавалы — Александр Борисович Артемьев. После уговоров своего приятеля историка-краеведа Александр Борисович

взял эту территорию в аренду сроком на один год — больше просто не разрешили, не поверили, что возможно что-то сделать с этой свалкой. И весь первый год разбирали завалы: вывозили металлолом, демонтировали цеха, планировали территорию. Для этих целей была арендована техника JCB у нашего клиента, так «Рускеала» и познакомилась впервые с JCB. Сейчас «Рускеала» — это объект культурного наследия, парк с туристическими маршрутами и развитой инфраструктурой и место, которое поражает красотой своего ландшафта.

Территория парка обширная, и есть планы на его развитие, всё это нужно обслуживать. Вот тут-то и задумался Александр Борисович о приобретении универсальной машины в собственность. С конкурентами мы бились «на смерть», и победа была за нами. Цена техники, конечно, важна, но в конечном итоге не она сыграла решающую роль, а что же?

На вопрос, почему машину купили именно у «ЛОНМАДИ», Александр Борисович отвечает, что в отличие от двух других поставщиков только мы приехали лично и смогли убедить, что неравнодушны к Карелии и к его детищу — горному парку. Это дело жизни нашего заказчика, и я рассказал ему свою личную историю уже 10-летнего знакомства с Рускеалой, видя, как всё преображается в лучшую сторону. Это искренне и неподдельно, наши с ним интересы совпали, и сделка была выиграна. Решению в нашу пользу также способствовали положительные отзывы о службе сервиса «ЛОНМАДИ» в той части Карелии (эта территория называется Северное Приладожье). Так работают рекомендации и личные отношения в деле.

Моё личное убеждение, что с потенциальными клиентами нуж-

ЭКОНОМИКО-ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СПРАВКА

Важнейшие виды продукции:

- нерудные строительные материалы
- гранит
- камень
- щебень
- лесоматериалы
- продукция ЦБК

Более 3000 потенциальных клиентов «ЛОНМАДИ»:

- 2381 строительных организаций
- 374 предприятия по добыче полезных ископаемых
- 427 предприятий лесной промышленности

Популяция техники JCB в регионе — около 100 единиц, преимущественно в собственности у дорожно-строительных, коммунальных и частных хозяйств

но строить отношения глубже, чем просто купи-продай. И это правило применимо прежде всего для удалённых регионов, где люди голодны до внимания и общения, им импонирует интерес к их местному бизнесу. А в мегаполисах другой темп жизни и бизнеса, другие ценности.

Какие же перспективы есть у нас по Карелии? В первую очередь, это продажи в сегмент лесозаготовки и в некоторой степени для карьерных предприятий, которых в регионе множество. Остаётся нераскрытым потенциал телескопических погрузчиков и промышленных погрузчиков Teletruk для горнодобывающей отрасли, здесь нужна не только коммерческая, но и «просветительская» работа среди заказчиков.

И во-вторых, это покрытие тех собственников машин с наработкой, которые всегда считали официального дилера JCB далёким и дорогим поставщиком запасных частей и расходных материалов. Да, в отличие от конкурентов, у нас нет собственного подразделения в Петрозаводске. Но с осени 2018 года в Петрозаводске работает наш партнёр, компания ООО «Норд-Вест Ком», которая осуществляет продажу запасных частей и обслуживание техники JCB. Их роль в привлечении новых клиентов будет расти по мере развития взаимовыгодных отношений для обеих компаний. Уже сейчас они продают запас-

ные части на те старые машины JCB, которые приезжают к ним на сервис, а раньше эти машины просто проходили мимо.

Каждая командировка в Карелию для меня — это возможность пообщаться с местными жителями и узнать новости из первых уст — кто и где работает, что собирается покупать, что будут строить и прочее. Считается, что корелы ведут дела с приезжими неохотно. И это так. Но, если проявить неподдельный интерес к их жизни и проблемам и показать, что вам нравится бывать у них в гостях, эти суровые люди пойдут на контакт и будут открыты для сотрудничества.

В заключение хочу сказать, что это потрясающе красивый край, где

есть, что посмотреть, кроме раскрученных «Рускеалы», Валаама и Кижей. Это водопады на горных речках, скальные гряды, где смельчаки могут отточить свои навыки альпинизма; крупнейший зоопарк под открытым небом на базе «Чёрные камни»; форелевые хозяйства; природный заказник «Ястребиное озеро»; остров Койонсаари. Мы с семьёй большие поклонники Карелии, и мы столько ещё не видели... Горячо рекомендую Вам побывать здесь и открыть свою Карелию. Лучшее время для поездки с мая по сентябрь. И не забывайте про большой поток туристов в праздничные дни, места для ночёвки нужно бронировать заранее».





ЛИНЕЙКА ЭКСКАВАТОРОВ JCB ОТ МАЛЫШЕЙ ДО ТЯЖЕЛОВЕСОВ

Любая машина разрабатывается под необходимости производства. Задача для самого первого экскаватора была простой — копать. Из этой необходимости появилась первая модель JCB 7, которая на тот момент стала настоящим прорывом. Линейка экскаваторов началась со средних по размерам машин. По форме все модели очень похожи между собой, что обусловлено их одинаковым функционалом.

Как правило, развитие линейки идёт в двух направлениях — как в сторону увеличения размера и мощности, так и в сторону уменьшения, потому что условия эксплуатации разные. Для потребностей работы в стеснённых условиях появились мини-экскаваторы. У самых маленьких из них массой 800-900 кг даже нет кабин — они там просто не помещаются. Самая большая модель мини-экскаватора JCB — 100-C1 массой 10 тонн.

Среди преимуществ таких машин — комплектация бульдозерным отвалом, которая даёт возможность машине подготовить себе площадку. Вторая отличительная черта — это опция поворота стрелы относительно поворотной платформы. Это добавляет существенную универсальную возможность машине — такую как копать вдоль гусениц, вдоль препятствия, например, стены. И третья отличительная особенность мини-экскаватора — это возможность установки на него резиновых гусениц. Машины с резиновыми гусеницами могут работать на любой поверхности, не повреждая её, например, на асфальте. Это весомое преимущество при выполнении коммунальных или аварийных работ в городе. Для некоторых моделей мини-экскаваторов

(от 55-Z1 и выше) существует опция установки резиновых башмаков на каждый трак стальных гусениц.

Линейка полноповоротных гусеничных экскаваторов представлена 13ю моделями эксплуатационной массой от 8,1 т до 37,6 т и объёмом ковша от 0,32 до 1,93 м³. Большинство из них компания комплектует двигателем собственного производства JCB DieselMax. Например, это знаменитый двигатель DieselMax 444 (4 цилиндра, объём 4,4 л), на более тяжёлые машины, такие как JS 330, устанавливается мощный 6-цилиндровый двигатель DieselMax 672.

Наибольшим спросом пользуются модели гусеничных экскаваторов средних размеров 20-30 тонн. Экскаваторы меняются, на их базе разрабатываются машины для выполнения самых разнообразных задач. Так из 20-тонного экскаватора можно сделать перегружатель или машину для валки леса, а 30-тонная машина JCB легла в основу серии XD — Demolishing — для разрушения сооружений.

Сейчас компания JCB обновляет линейку экскаваторов — в прошлом году для европейского рынка уже были представлены несколько моделей 10 поко-

ления машин — так называемая серия X. Также идёт обновление линейки мини-экскаваторов. У них появляется кабина большего объёма и более функциональный монитор, содержащий больше информации. Теперь мини-экскаваторы оснащаются системой LiveLink, которая хорошо себя зарекомендовала и пользуется широким спросом среди наших заказчиков. Подобные телематические системы есть у многих поставщиков. Более того, разнообразный парк заказчика можно подключить к системе одного из производителей спецтехники. Системы сопрягаются между собой, потому что все они разработаны в соответствии с одним

международным стандартом. Для заказчиков это очень удобно.

Что касается колёсных экскаваторов, в линейке JCB 5 моделей — JS 145W, JS 160W, JS 175W, JS 200W и Hydradig 110W. Это машины массой от 11 до 22 тонн. Самая популярная модель — 17-тонный JS 160W. Она отвечает требованиям российского законодательства по предельно допустимой осевой нагрузке на дорожное полотно. Машина мощная, производительная и по своим характеристикам похожа на модель JS 200W, которую успели полюбить российские заказчики.

Новинка среди колёсных экскаваторов JCB — модель Hydradig 110W массой 11

тонн сочетает в себе великолепную обзорность, устойчивость за счёт низко расположенного центра тяжести и маневренность. Среди функций модели Hydradig, которая отсутствует у классических колёсных экскаваторов, — возможность поворачивать стрелу относительно платформы для работы вдоль стены. Преимущества очевидны: новый экскаватор стал идеальным решением для работы в городских условиях и на тесных строительных площадках. Эта модель закрывает диапазон маленьких экскаваторов и имеет массу преимуществ над ними. Уверен, она будет пользоваться большим спросом, в том числе и среди российских заказчиков.

Владимир Жилов



Мини-экскаватор 18Z-1



Колёсный экскаватор HYDRADIG 110W



ФИНАНСИРОВАНИЕ СПЕЦТЕХНИКИ

НОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ «ЛОНМАДИ» И «КВИНТМАДИ»

Директор по финансированию проектов «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» Елена Абморшева рассказывает о тенденциях рынка лизинга, новых возможностях и инструментах финансирования техники в 2019 году:

Техника JCB

В 2019 году предложения по финансированию от нашего партнёра JCB Finance стали ещё более привлекательными для заказчиков «ЛОНМАДИ». Эффективная ставка программы снизилась, и расчёты по лизинговым предложениям стали более конкурентоспособными для малого и среднего бизнеса, независимо от организационно-правовой формы и размера компании. Обычно при рассмотрении заявки лизинговая компания ориентируется на финансовую отчётность и срок работы лизингополучателя. Представители малого и среднего бизнеса по достоинству оценили программу JCB Finance «Без финансового анализа» («БФА»). Она действует для организаций,

Елена Абморшева



которые по ряду причин не могут пройти стандартный финансовый анализ. Программа JCB Finance «БФА» действительно уникальна — более никто из ключевых поставщиков спецтехники подобного решения не предлагает.

Впервые за всю историю существования программы JCB Finance в начале 2019 года были представлены предложения по субсидированию всего модельного ряда гусеничных экскаваторов JCB. Эта тенденция нам нравится. Второй квартал подряд мы получаем специальные предложения на колёсные экскаваторы. Программа субсидированного финансирования колёсных экскаваторов появилась в 4 квартале 2018 года и включала в себя всего одну модель. Начало года ознаменовалось появлением продукта JCB Finance по колёсным экскаваторам на весь модельный ряд.

В первом квартале этого года с помощью программы JCB Finance было продано около 50% всей техники холдинга. Программа становится всё более актуальной — применение лизинговых продуктов позволяет предложить заказчикам наиболее выгодные условия покупки.

Тяжёлая техника

Во втором квартале 2019 года мы будем готовы предложить обновлённые финансовые решения для техники «КВИНТМАДИ»:

1. Выгодное предложение для наших заказчиков — удорожание от 3,6% годовых.
2. Продукт «Лизинг с каникулами»: программа «33-3-33».

Авансовый платёж составляет 33%, ежемесячные каникулярные платежи — от 10 до 30 % от основной суммы стан-

дартного лизингового платежа. После оплаты аванса лизингополучатель может воспользоваться этими лизинговыми «каникулами» сроком до 3 месяцев, чтобы снизить финансовую нагрузку. Далее остаточная сумма разбивается на 33 месяца равными платежами. По данной программе заказчику могут быть одобрены и другие условия — меньший аванс или больший срок лизинга. Такие предложения мы уже рассчитывали для заказчиков — они считают их привлекательным решением для финансирования большого объёма техники.

Наша важная задача заключается в определении минимально возможного аванса среди партнёров и максимально возможного срока лизинга в соответствии с ликвидностью продукции «КВИНТМАДИ». Мы понимаем, что тяжёлая техника обладает ликвидностью, отличной от техники JCB. Из-за этого возникает некоторая специфика лизинговых предложений — по тяжёлой технике они имеют выраженную индивидуальную ориентированность на заказчика. Для определения максимальных и минимальных размеров аванса и сроков требуются предварительные расчёты залоговой оценки техники, которые проводят лизинговые компании, а также предварительная оценка самого заказчика — его финансовые показатели и опыт хозяйственной деятельности могут существенно изменить значения аванса и срока лизинга.

По вопросам, связанным с актуальными предложениями, просим Вас обращаться за консультацией в отдел по финансированию проектов по телефону +7 495 916-60-90 доб. 1492 или по электронной почте leasing@lonmadi.ru

JCB
FINANCE

ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

ЭКСКАВАТОРЫ-ПОГРУЗЧИКИ



49% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ
12 МЕСЯЦЕВ
ОТ 2,99% В ГОД

МИНИ-ПОГРУЗЧИКИ



49% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ
12 МЕСЯЦЕВ
ОТ 0% В ГОД

ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИЕ ПОГРУЗЧИКИ 527-58, 531-70, 540-140, 540-170, 541-70



49% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ
12 МЕСЯЦЕВ
ОТ 0% В ГОД

ГУСЕНИЧНЫЕ ЭКСКАВАТОРЫ



33% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ
23 МЕСЯЦЕВ
ОТ 3,6% В ГОД

МИНИ-ЭКСКАВАТОРЫ



49% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ
12 МЕСЯЦЕВ
ОТ 2,2% В ГОД

ФРОНТАЛЬНЫЕ ПОГРУЗЧИКИ



35% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ
15 МЕСЯЦЕВ
ОТ 3,9% В ГОД

КОЛЁСНЫЕ ЭКСКАВАТОРЫ



35% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ
23 МЕСЯЦЕВ
ОТ 3,9% В ГОД

КАТКИ



49% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ
12 МЕСЯЦЕВ
ОТ 4,2% В ГОД

*Годовое удорожание указанной техники от 0% до 4,2% (в зависимости от модели техники) рассчитано от предполагаемой цены продажи официального дилера АО «ЛОНМАДИ» (для экскаваторов-погрузчиков 3CXD индикативная цена 5,8 млн. руб., для телескопических погрузчиков 527-58 индикативная цена 5,0 млн. руб., для мини-погрузчиков с бортовым поворотом 175 индикативная цена 3,1 млн. руб., для мини-экскаваторов 19C индикативная цена 3,6 млн. руб., для катков 116D индикативная цена 6,8 млн. руб. при сроке лизинга 12 месяцев, первоначальном взносе 49%; для гусеничных экскаваторов JS205 индикативная цена 8,9 млн. руб. при сроке лизинга 23 месяца, первоначальном взносе 33%; для колёсных экскаваторов JS160W индикативная цена 10,9 млн. руб. при сроке лизинга 23 месяца, первоначальном взносе 35%; для фронтальных погрузчиков 422 индикативная цена 8,1 млн. руб. при сроке лизинга 15 месяцев, первоначальном взносе 35%), аннуитетном графике лизинговых платежей в рублях, включает единоразовую комиссию за организацию лизинговой сделки, не включает выкупной платёж 1 500 руб (с НДС) и расходы на страхование.

Расчёты произведены для Лизингополучателя — Общества с ограниченной ответственностью, применяющего основную систему налогообложения. Размер удорожания может меняться при изменении цены, срока лизинга, размера первоначального взноса и комиссии за организацию лизинговой сделки, типа графика лизинговых платежей. Предложение на указанную технику действует при подаче заявки на лизинг в период с 1 апреля по 30 июня 2019. Подробную информацию Вы сможете получить у вашего менеджера. Партнер Программы ООО «ЮниКредит Лизинг». Лизинговая сделка по акции может быть заключена при её одобрении Партнером. Не является публичной офертой.



Магистральный бетоноукладчик GP3

ЖЕСТКИЕ ПОКРЫТИЯ ДОРОГ АСПЕКТЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ, СТРОИТЕЛЬСТВА И ЭКСПЛУАТАЦИИ

Алексей Пономарёв



Автодороги с цементобетонным покрытием, в отличие от нежестких покрытий, характеризуются повышенным уровнем стабильности движения и требуют значительно меньших трудовых, временных и финансовых затрат на содержание и ремонт, что в свою очередь позволяет снизить как аварийность, так и заторы на дорогах.

Сегодня, чтобы получить все вышеуказанные преимущества, не требуется увеличения начальных затрат на строительство; напротив, существует реальная возможность экономии до 30% средств, затрачиваемых на строительство цементобетонного покрытия по сравнению с асфальтобетонным.

При проведении сравнения стоимостей владения (анализ затрат на протяжении всего жизненного цикла) двух типов покрытий выгода применения цементобетона в качестве дорожного покрытия еще более очевидна: цементобетонные покрытия обеспечивают долгосрочные высокоэффективные решения от момента реализации проекта, включая снижение прямых затрат на строительство и содержание автомагистралей, а также косвенных расходов, связанных, например, с перебоями движения, ДТП, расходом топлива, износом шин и т.д., до окончания срока службы покрытия.

Такой анализ показывает, что при сроке эксплуатации покрытия в 40 лет

общая стоимость нежесткого покрытия (асфальтобетон) почти в 2,5 раза превышает аналогичный показатель некоторых типов жестких покрытий (цементобетон). Этому есть достаточно простое объяснение: если нежесткие и композитные покрытия требуют ремонта максимум через 10 лет после строительства, то жесткие — не ранее, чем через 15 (поверхностный ремонт), при этом ремонт цементобетонного покрытия может быть совсем незначительным, а значит, менее дорогостоящим.

Если нежесткое (композитное) покрытие после 25 лет эксплуатации требует повторного ремонта поверхности и полной замены не менее 30% покрытия, а после 40 лет — его полной утилизации, то покрытию жесткому (цементобетон) после 25 лет эксплуатации требуется лишь повторный поверхностный ремонт и / или замена 10% либо ремонт по специальным технологиям (whitetopping, фрезерование с нанесением продольной текстуры), а после 40 лет — очередной поверхностный ремонт и / или замена всего лишь 20% покрытия либо ремонт по вышеупомянутым технологиям, после чего цементобетонное покрытие в полном объеме готово служить в течение еще 10, 20 и даже более лет!

Кроме очевидных экономических преимуществ (снижение затрат, долговечность) необходимо упомянуть и другие, не менее важные, плюсы от применения цементобетонных покрытий автомагистралей и дорог.

За последние годы во многих странах применяются технологии, позволяющие получить дороги с пониженным уровнем шума, но при этом с повышенным коэффициентом сцепления, в том числе при неблагоприятных погодных условиях.

Например, применяется цементобетон с поверхностью в виде «открытого» щебня (в странах ЕЭС), технология нанесения продольной текстуры специальным

алмазным инструментом (в США), а также (в частности, в Великобритании) — укладка тонкого слоя асфальтобетона поверх цементобетонного покрытия, изначально построенного со сплошным продольным армированием.

К преимуществам следует отнести и минимальную потребность в ремонте цементобетонных покрытий, что повышает безопасность движения и снижает количество ДТП: значительно меньшее количество работников дорожных служб вынужденно находятся на проезжей части.

Нельзя не отметить экологичность цементобетонных покрытий за счет возможности полной переработки и вторичного использования всех составных компонентов покрытия по окончании его срока службы.

Бетонные дороги гораздо устойчивее к различным экстремальным погодным условиям, в частности, высокой температуре воздуха, а при движении по цементобетонным покрытиям происходит существенная экономия топлива (не менее 6-7%).

Применение цементобетона в дорожном строительстве может включать, помимо устройства новых дорожных покрытий, строительство отдельных полос

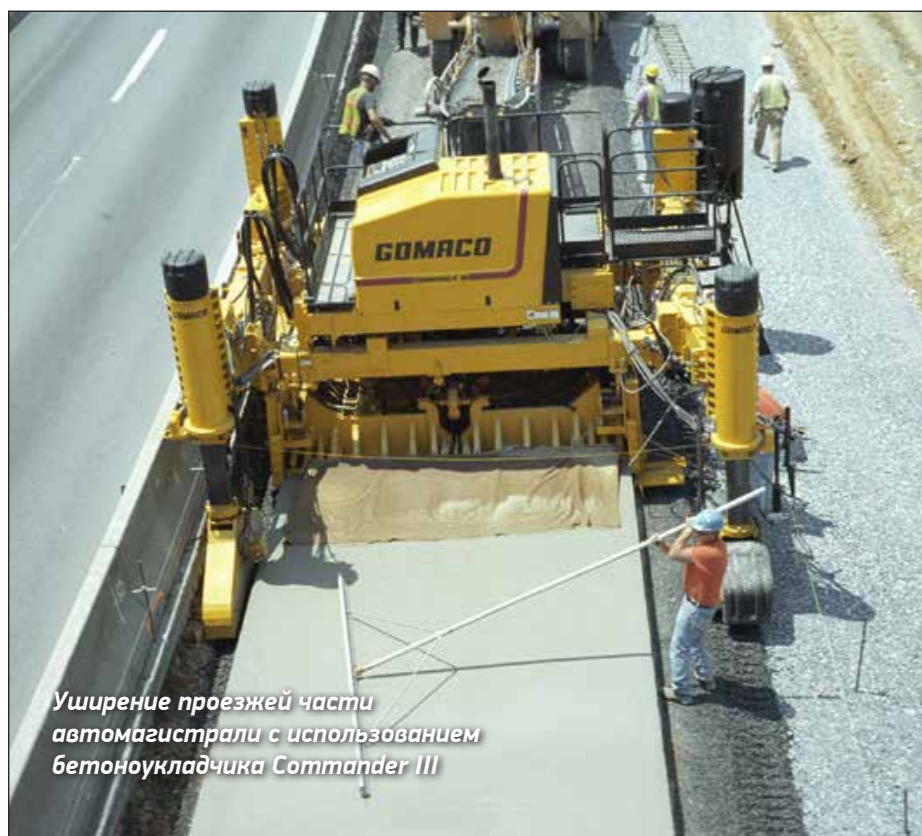
движения, замену существующих полос на цементобетон, реконструкцию обочин.

Эти решения с успехом применяются в Северной Америке и Европе, других регионах, обеспечивая высокое качество покрытия по ровности поверхности, сопротивлению скольжению и понижению уровня шума.

Проектирование любого цементобетонного покрытия автомобильных дорог состоит из следующих этапов:

- Проектирование слоёв основания с учетом несущей способности грунтов
- Анализ интенсивности движения с учетом количества осей за срок службы
- Получение толщины верхнего слоя с учетом двух первых пунктов
- Возможное уменьшение полученной толщины покрытия за счет повышенных прочностных характеристик материалов
- Проектирование швов конструкции с учетом типа применяемых инертных материалов, плотности армирования и толщины слоев покрытия
- Особое внимание уделяется необходимости не предусматри-





Уширение проезжей части
автомагистрали с использованием
бетоноукладчика Commander III

вать швы в области повышенной интенсивности движения или в местах наиболее вероятного образования колеи

Цементобетонное покрытие со сплошным продольным армированием применяется уже более 75 лет; концепция покрытия такого типа состоит в отсутствии поперечных швов, при этом арматура, расположенная по всей длине покрытия, контролирует ширину поперечных трещин, возникающих с интервалами 1,5 – 2,5 м.

Такое покрытие обеспечивает высокий уровень ровности, выдерживает самые высокие нагрузки и другие неблагоприятные внешние условия, способно эффективно «работать» на протяжении 50 – 60 лет практически без ремонта.

Говоря о технологиях ремонта покрытий с целью восстановления их ровности, коэффициента сцепления, а также



Строительство автомагистрали
(США)

Укладка взлётно-посадочной полосы
бетоноукладчиком GP4



снижения шумового эффекта, хотелось бы остановиться на технологиях фрезерования алмазными дисками и усиления покрытий слоем цементобетона.

Фрезерование (нанесение продольной текстуры, канавок) используется в Северной Америке с 1960-ых годов. Фрезерованное покрытие способно прослужить до того, как потребуется выполнить данную процедуру в следующий раз, от 11 до 17 лет.

В связи с тем, что в процессе фрезерования снимается лишь от 3 до 8 мм изношенной поверхности, его можно остановить в любое время, тем самым обеспечивая возможность выполнения ремонтных работ, надолго не перекрывая участки дорог либо вне часа пик. Не требуется каких-либо дополнительных работ, связанных с модификацией дренажа, барьерных ограждений, не нужно думать об ограничениях габаритов по высоте, что постоянно приходится делать при использовании в качестве ремонта слоёв асфальтобетона.

Практика показала, что данная технология восстановления цементобетонного покрытия обеспечивает повышение сопротивления скольжению в среднем на 54%, снижает уровень шума на 4 – 6 dBA.

Таким образом, можно заключить, что в течение жизненного цикла цементобетонное покрытие может подвергаться фрезерованию не менее 3 раз без сколь-нибудь значительного изменения несущей способности, при этом начальные свойства покрытия по сопротивлению скольжению и эффекту шумоподавления полностью восстанавливаются, а срок полноценной службы увеличивается не менее чем на 30 лет!

Технология Whitetopping, или усиление (ремонт) методом укладки слоя цементобетона поверх существующего покрытия, также известна дорожникам во всем мире в течение века, при этом за последнее время она получила широчайшее применение (прежде всего в США)

вследствие ряда преимуществ: быстрота выполнения, экономичность, технологичность и, что наиболее важно, долговечность отремонтированного таким способом покрытия.

При устройстве слоя цементобетона поверх существующего покрытия происходит сраствивание нового слоя с существующим; если состояние основания существующего покрытия приемлемое, замены такого покрытия или его части не требуется. Оно проходит холодное фрезерование, очистку, и далее готово к приему нового верхнего слоя цементобетона, укладываемого по технологии, практически идентичной устройству нового цементобетонного покрытия.

Толщина укладываемого слоя при технологии Whitetopping может варьироваться в пределах 5 – 10 см и 10 – 15 см в зависимости от поставленных задач по усилению существующего покрытия и его состояния, но во всех случаях налицо преимущества данного метода: экономиче-

**Строительство автомагистрали
с использованием бетоноукладчика GP3**



ская эффективность (цементобетон сегодня часто дешевле асфальтобетона, за счет повышенного светоотражения вновь устроенного слоя потребность в освещении городских улиц снижается на 24%), долговечность (срок службы такого покрытия составляет около 30 лет), высокая эксплуатационная пригодность в течение всего срока службы, повышение безопасности движения (отсутствие колеиности, лучше освещаемая проезжая часть).

К уже перечисленным преимуществам цементобетонных автодорожных покрытий можно добавить ряд факторов, связанных с возрастающей ролью автодорог, которые будут служить и служат уже (например, в Швеции, Бельгии) для интеграционных решений по взаимодействию транспортных средств, их автономности, зарядке батарей электрического транспорта, встроенных в дорожное покрытие датчиков и других устройств для обмена информацией всевозможного назначения.

Цементобетон в качестве материала для строительства и реконструкции дорожных покрытий полностью удовлетворяет данным требованиям.

Наиболее распространенным типом цементобетонного покрытия в боль-

шинстве стран, где жесткие покрытия используются при строительстве значительной части наиболее загруженных автомагистралей, является покрытие с армированными швами. Важным технологическим процессом, применяемым при строительстве такого покрытия, является погружение арматурных стержней в поперечные и продольные швы в процессе укладки.

Компания GOMACO предлагает полностью автоматизированную высоко-

технологичную систему для армирования швов — IDBI (In-the-pan Dowel Bar Inserter). Бетоноукладчик GOMACO, оснащенный IDBI, выполняет операцию по армированию швов одновременно с укладкой покрытия, при этом система автоматического армирования обеспечивает точность и своевременность погружения арматурных стержней в покрытие на заданную глубину, качественное уплотнение смеси и идеально ровную поверхность покрытия.

Ровность поверхности контролируется специальным прибором — GSI (GOMACO Smoothness Indicator), а для контроля качества армирования шва применяется как отбор кернов, так и различные методы неразрушающего контроля (например, сканирование специальным оборудованием).

Обеспечивая получение всех заданных параметров покрытия за счет неукоснительного соблюдения технологии и контроля качества выполняемых работ на всех этапах строительства, мы получаем качественный и долговечный готовый продукт. Устраивая покрытие с армированными швами за один проход, в один слой (толщиной до 60 см),

**Работа системы AutoFloat
на бетоноукладчике при укладке
взлётно-посадочной полосы**



используя один комплект бетоноукладочного оборудования GOMACO, цементобетонный завод для приготовления одного состава смеси, мы даем возможность подрядчику и конечному заказчику стабильно получать качественное покрытие, не расходуя лишнее время, финансовые средства и не увеличивая количество персонала.

Наша компания готова поставлять оборудование для укладки как одно-, так и двухслойного покрытия (под ним понимается покрытие, устраиваемое из двух слоев марочного бетона, отличающихся как по толщине, так и по составу смеси), при этом мы считаем, что на сегодня не имеется сколь-нибудь серьезных данных, подтверждающих обоснованность дополнительных затрат, неизбежно возникающих при реализа-

ции технологии устройства двухслойных цементобетонных покрытий. Более того ремонтпригодность двухслойного покрытия с применением вышеупомянутых технологий восстановления (фрезерование алмазным инструментом) существенно ниже, чем однослойного, вследствие недостаточной толщины верхнего слоя, что в результате не решает проблему долговечности и снижения затрат в течение жизненного цикла покрытия (стоимости владения).

Для специалистов, знакомых с технологией уплотнения жесткой цементобетонной смеси, не является секретом, что ее качественное уплотнение является результатом взаимодействия ряда важных факторов, включая скорость движения бетоноукладочной машины, жесткости уплотняемой смеси (ее осадки

конуса) и частоты вибрации глубинных вибраторов. Последние исследования в области влияния частоты вибрации на качество покрытия, проведенные рядом организаций, практически не оставляют сомнений в преимуществах использования гидравлических глубинных вибраторов по сравнению с электрическими. Дело в том, что при уменьшении частоты вибрации до определенных значений, при которых гарантированно исключается вызываемое слишком высокой частотой вибрации расслоение смеси, что приводило бы к дефектам покрытия, только гидравлические вибраторы, благодаря своей конструкции, способны обеспечивать необходимую степень уплотнения бетона. Но, наверное, это — тема для другой статьи.

АЛЕКСЕЙ ПОНОМАРЕВ





JCB 4CX Piling Master

ОТРАСЛЕВЫЕ РЕШЕНИЯ НА БАЗЕ ЭКСКАВАТОРОВ-ПОГРУЗЧИКОВ JCB

Экскаваторы-погрузчики JCB — один из основных продуктов компании, который завоевал доверие и популярность среди заказчиков. Эти машины отвечают любым потребностям применения в своём сегменте, а доля JCB на мировом рынке экскаваторов-погрузчиков превышает 50%. Причина такой популярности в том, что компания JCB стала первым в мире разработчиком и производителем экскаваторов-погрузчиков, и почти за 70 лет довела модели до совершенства. Но инженеры JCB на этом не остановились и предложили новые отраслевые решения на базе своих наиболее популярных экскаваторов-погрузчиков — 3CX, 4CX и 5CX. Так появилась машина для установки свай Piling Master, экскаватор-погрузчик для ямочного ремонта Pothole Master, для монтажа столбов ЛЭП Pole Master, а также модификация машины для индустрии переработки и сортировки отходов - Wastemaster.

PILING MASTER: НЕ ПРОСТО БУР

Буровая установка на базе экскаватора-погрузчика JCB 4CX представляет собой новую уникальную концепцию для вертикального бурения. Модель способна обеспечить впечатляющую глубину бурения до 14 метров для решения самых разнообразных геотехнических задач. При этом Piling Master способен переме-

щаться по дорогам общего пользования и работать в стеснённых условиях за счёт своей манёвренности. Эксплуатационная масса менее 12 тонн позволяет значительно сократить потребность в подготовке опорной поверхности для бурения. Продуманная геометрия стандартной экскаваторной стрелы позволяет бурить рядом с существующими конструкциями.

Фронтальное рабочее оборудование экскаватора-погрузчика можно использовать для удаления лишнего грунта.

Первоочередное внимание в конструктиве машины уделяется эффективности работы. Крутящий момент на буровой установке составляет 1,25 т-м и означает высокое усилие бурения. Стандартная комплектация Piling Master

включает систему гидравлического смещения экскаваторной каретки Powerslide для бурения нескольких скважин из одного положения. Увеличенный рабочий диапазон повышает производительность, а машина меньше повреждает грунт. С обеих сторон мачты устанавливается глубиномер, чтобы сократить до минимума риск чрезмерного заглубления инструмента.

И, безусловно, машина оснащена всей необходимой защитой оператора и основных узлов: защитой от механических повреждений и аварийными выключателями для отключения гидравлики и характерными для машин JCB опциями безопасности оператора.

POTHOLE MASTER: ЗАЛАТАЕТ ЛЮБУЮ ЯМУ

Модель JCB Pothole Master создана на базе экскаватора-погрузчика 3CX для ямочного ремонта дорог. В отличие от специализированной техники, предназначенной лишь для засыпки ям на дорогах, Pothole Master располагает всем необходимым для полного устранения рытвин: от мощной планировочной фрезы и подборной щётки до средств подключения ручного инструмента.

Специализированное оборудование машины позволяет выполнять полную подготовку дороги к ремонту. Режущий барабан шириной 400 мм срезает лишь минимально необходимый слой ремонтируемого дорожного покрытия, чтобы обеспечить более экономичную работу и точное профилирование на глубину до 115 мм даже в случае самых глубоких рытвин. Благодаря установленным на планировочной фрезе нескольким направляющим колёсам достигается точное управление глубиной и равная глубина на отдельных ремонтируемых полосах. Конфигурация этих колёс позволяет выполнять профилирование прямо возле бордюров. После работ по профи-



JCB 3CX Pothole Master

лированию важно очистить поверхность для дальнейших работ. С целью экономии времени Pothole Master в стандартной комплектации оснащается высокопроизводительной и износостойкой подборной щёткой. Конструкция машины обеспечивает постоянное направленное вниз давление на щётку, за счёт чего достигается сбор частиц, грязи и воды по всей рабочей ширине оборудования.

Универсальность машины Pothole Master повышается за счёт возможности подключения широкого спектра ручных инструментов даже во время работы экс-

каваторной лопаты: гидромолотов, насосов, ямобуров, дисковых резаков, колонковых и ударно-вращательных буров.

Несколько лет назад компания «ЛОНМАДИ» поставила для муниципальных служб Московской области 186 машин, оборудованных гидравлической разводкой и ручным гидравлическим инструментом, для выполнения ремонта дорог. Такие машины, определённо, пользуются спросом на рынке, поэтому Pothole Master — полностью готовое решение от производителя — несомненно найдёт своих заказчиков.



JCB 4CX Pole Master



JCB 5CX Waste Master

POLE MASTER:**ВИРТУОЗ УСТАНОВКИ СТОЛБОВ**

Ещё одно отраслевое решение от JCB — машина Pole Master для монтажа столбов линий электропередач, в основе которой экскаватор-погрузчик 4СХ. Модель комплектуется специализированным ковшом Rotaclaw, который позволяет выкапывать столбы ЛЭП и аккуратно опускать их на землю, удерживать шнек для бурения отверстия и с хирургической точностью устанавливать новые столбы.

На площадке машина способна подбирать и перемещать до двух столбов воздушных линий, размещаемых на специальных выносных боковых опорах, которые легко поднимаются посредством установленного на рукояти ковша Rotaclaw. Дополнительное преимущество машины заключается в том, что оборудование столба можно легко установить, пока он находится на выносных

боковых опорах. Система перемещения столбов спроектирована для работы с грузами массой до 750 кг, что соответствует двум 12-метровым или одному 15-метровому прочному деревянному столбу. После установки столба можно использовать гидравлическую линию экскаватора-погрузчика для питания ручного инструмента, например, трамбовки, чтобы завершить работу.

Благодаря полному приводу, управлению четырьмя колесами и шинам с низким давлением на грунт шириной 600 мм JCB Pole Master может легко перемещаться в любую рабочую зону с незначительными повреждениями грунта.

WASTE MASTER: МАСТЕР ПО ПЕРЕРАБОТКЕ И СОРТИРОВКЕ ОТХОДОВ

Компания JCB разработала модификацию 5CX Waste Master на базе своего

самого мощного экскаватора-погрузчика. Машина оснащается специализированным навесным оборудованием для переработки мусора: ковши для перемещения габаритных отходов и копания, захваты для крупногабаритных отходов и сортировки, щётка для сбора мелкого мусора, крюк для перемещения контейнеров и трамбовщик.

В России развитие отрасли переработки твёрдых бытовых отходов началось несколько лет назад. Сделаны первые шаги по созданию инфраструктуры для переработки мусора и формированию машиностроительной и научно-технологической базы по выпуску специализированного оборудования. Модель JCB Waste Master уже зарекомендовала себя на рынках Европе. Мы уверены, что её по достоинству оценят предприятия, занятые сбором и сортировкой отходов. 

Купите гидромолот JCB HMO33T

Примите участие в розыгрыше и выиграйте ковш шириной 400 мм для экскаватора-погрузчика JCB



Срок проведения акции с 1 апреля по 30 июня 2019 г.

РЕЗЕРВНОЕ ЭЛЕКТРОПИТАНИЕ НА МОСКОВСКИХ ОБЪЕКТАХ ВОДОСНАБЖЕНИЯ

Наиболее ответственные участки производства и социальных объектов требуют повышенной надёжности энергообеспечения и должны быть защищены от перебоев в снабжении электроэнергией. Среди важнейших объектов, требующих резервного энергоснабжения, учреждения здравоохранения, объекты МЧС, промышленные предприятия федерального значения, системы водоснабжения, канализационные насосные станции и другие.

Один из интересных проектов резервного источника энергоснабжения отдел энергетических систем компании «ЛОНМАДИ» реализовал для ПАО «МОСВОДОКАНАЛ» города Москвы. За 2018 год наша компания спроектировала и сдала в эксплуатацию более 20-ти передвижных дизельных электростанций суммарной мощностью более 1100 кВт на различных автомобильных шасси, которые на сегодняшний день удачно эксплуатируются на объектах ПАО «МОСВОДОКАНАЛ» на территории Москвы и Московской области.

Перед инженерами отдела энергетической АО «ЛОНМАДИ» стояло несколько


основных задач, которые предстояло решить за короткий срок. Важными критериями для заказчика являлись такие параметры, как надёжность автономного источника электроэнергии, мобильность энергокомплекса и высокая проходимость шасси автомобиля, так как зачастую устранение аварийной ситуации происходит в прямом смысле в «полях». Каждый из критериев был важным и не мог остаться без внимания, поскольку передвижной дизельный генератор должен использоваться в качестве резервного источника электроэнергии на аварийных участках трасс.

Имея достаточный опыт конструирования подобных энергокомплексов, наши специалисты предложили заказчику оптимальный вариант, отвечающий выше перечисленным требованиям, — спроектировать передвижную дизельную электростанцию на базе автомобиля КАМАЗ.

За основу конструкции специалисты компании взяли полноприводный КАМАЗ 43118 с колёсной формулой бхб и ди-

зельным двигателем 260 лошадиных сил. Именно эта серия внедорожных автомобилей отлично зарекомендовала себя в условиях сурового российского климата. Дизельный генератор JCB G550S составил основу энергетической установки. Сердцем дизельной электростанции G550S является 6-ти цилиндровый двигатель Volvo (Швеция). Промышленные двигатели Volvo уже давно стали эталон надёжности и безотказной работы.

Наряду с дизельным генератором JCB в кунге автомобиля установлен дополнительный топливный бак на 900 литров, автоматическая подкачка топлива и принудительная система вентиляции. Подобная комплектация энергокомплекса обеспечивает полноценное функционирование дизельного генератора.

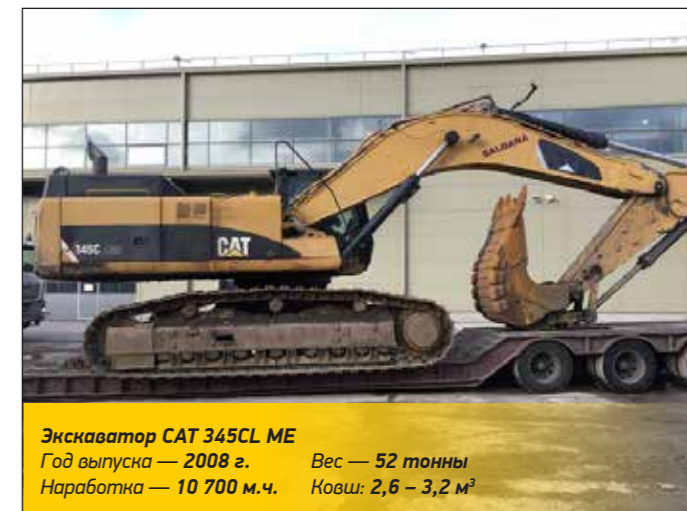
При приёмке передвижной электростанции на полигоне «ЛОНМАДИ» заказчик отметил высокое качество исполнения энергокомплекса, а первые испытания дизельного генератора в реальных условиях подтвердили удобство и надёжность конструкции. 



СПЕЦТЕХНИКА С НАРАБОТКОЙ В НАЛИЧИИ



Гусеничный экскаватор CAT 374DL
 Год выпуска — 2013 г. Вес — 74 тонны
 Нароботка — 12 500 м.ч. Ковш: 4,4 м³



Экскаватор CAT 345CL ME
 Год выпуска — 2008 г. Вес — 52 тонны
 Нароботка — 10 700 м.ч. Ковш: 2,6 – 3,2 м³



Экскаватор CAT 329DL
 Год выпуска — 2010 г. Вес — 30 тонн
 Нароботка — 8 100 м.ч. Ковш: 1,7 м³



CAT 319D LN (стрела с изменяемой геометрией)
 Год выпуска — 2011 г. Вес — 20 тонн
 Нароботка — 15 000 м.ч. Ковш: 1 м³



Экскаватор CAT 319D LN (монострела)
 Год выпуска — 2012 г. Вес — 20 тонн
 Нароботка — 15 000 м.ч. Ковш: 1 м³



Экскаватор CAT 320C
 Год выпуска — 2005 г. Вес — 20 тонн
 Нароботка — 30 500 м.ч. Ковш: 1,2 м³

«ЛОНМАДИ» И «КВИНТМАДИ» ДАРЯТ НАДЕЖДУ: ИСТОРИЯ СВЕТЛАНЫ И НИКИТЫ



Светлана Карпова

Сотрудничество компании «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» с благотворительным фондом «Одна жизнь» в 2019 году началось с оказания целевой финансовой помощи двум подопечным фонда — Светлане Карповой и Никите Белобородько.

Историю 12-летней Светланы рассказывает её мама Валентина: «Заболевание Светланы, к счастью, выявилось очень быстро. В октябре 2018 года девочка почувствовала недомогание, слабость и головные боли. Возникла нездоровая бледнота. Гемоглобин был очень низкий. Нас направили на обследование в детскую областную больницу в Челябинске. После сдачи анализов крови Свете поставили диагноз: апластическая анемия (малокровие) — патология костного мозга, при котором он перестает вырабатывать клетки крови. Единственный шанс на выздоровление — трансплантация. Мы начали проверять родственников на совместимость. У Светы есть младшая сестра Варвара и братик Богдан. Богдан подошёл. Нас направили на операцию по пересадке стволовых клеток от родственного донора в НИИ ДОГиТ им. Р.М. Горбачевой, где доктора постави-

ли Светлане диагноз идиопатическая апластическая анемия. Это наиболее опасная форма анемии, угрожающая жизни. Операция состоялась в конце декабря».

Закупленные для девочки лекарства, которые жизненно необходимы после пересадки костного мозга, традиционно передали сотрудники подразделения АО «ЛОНМАДИ» в г. Санкт-Петербурге. Сопроводительная терапия помогает организму восстановиться в самый тяжёлый для него период — человек, перенесший подобную операцию заново учится ходить, говорить, держать ложку. У Светы этот период прошёл очень быстро и без осложнений. На данном этапе девочка продолжает проходить курс восстановительной терапии по месту жительства и приезжает в НИИ ДОГиТ им. Р.М. Горбачевой на контрольное обследование только раз в месяц.

ИСТОРИЯ НИКИТЫ БЕЛОБОРОДЬКО

В феврале компания выделила средства в размере 1 091 800 рублей для ещё одного подопечного благотворительного фонда «Одна жизнь» — девятилетнего Никиты Белобородько. Рассказывает Екатерина, мама Никиты: «В нашей семье двое малышей — Никита (2009 г.р.) и Максим (2015 г.р.) В октябре 2017 года у Никиты начались различные проблемы со здоровьем. После обследования нам поставили диагноз первичная почечная недостаточность. К сожалению, лечение не дало нужных результатов, и при очередном обследовании специалисты выявили у Никиты аденолейкодистрофию. Это очень редкое заболевание. По

рекомендации врачей, анализ на него сдали все члены нашей семьи. К сожалению, у Максима, младшего сына, диагноз тоже подтвердился. В результате аденолейкодистрофии поражаются головной мозг и надпочечники. Единственный шанс на спасение — это пересадка костного мозга. Без дорогостоящих лекарственных препаратов лечение невозможно. Мы благодарим руководство компании «ЛОНМАДИ»/

«КВИНТМАДИ» за помощь в их приобретении, от них напрямую зависит жизнь моего сына Никиты».

Операция по трансплантации костного мозга от неродственного донора прошла успешно в НИИ ДОГиТ им. Р.М.Горбачёвой. Сейчас Никита проходит курс восстановительной терапии и продолжает бороться с недугом. Мы искренне желаем мальчику скорейшего выздоровления.



Никита Белобородько

ВЫ МОЖЕТЕ ПОМОЧЬ

ОПЛАТА С ПОМОЩЬЮ МОБИЛЬНОГО ТЕЛЕФОНА, ВЫ МОЖЕТЕ ВНЕСТИ ПОЖЕРТВОВАНИЕ ПРЯМО СЕЙЧАС.

Отправьте SMS-сообщение на номер 3443 со словом СПАСЕНИЕ через пробел укажите цифрами сумму пожертвования.

Например: Спасение 200. В этом случае Вы жертвуете 200 рублей. Если отправите просто слово СПАСЕНИЕ без указания суммы, то с Вашего телефона спишется 100 рублей. Вам придет sms с просьбой подтвердить благотворительный платеж с указанием суммы. Только после подтверждения спишутся средства с вашего лицевого счета.

Чтобы Ваша поддержка была регулярной:

- Отправьте SMS на короткий номер 3443 с текстом СПАСЕНИЕ 200 ПОДПИСКА.
- Вам ежемесячно будет приходить SMS-напоминание с просьбой подтвердить указанный платеж.

Чтобы отписаться от регулярного пожертвования:

- Отправьте SMS на короткий номер 3443 с текстом СПАСЕНИЕ СТОП.

Допустимый размер пожертвования — от 10 до 5 000 рублей.

Стоимость отправки SMS на номер 3443 — бесплатно. Комиссия с абонента оператора сотовой связи — 0%.

Услуга доступна для абонентов МТС, Билайн, Мегафон, Теле2. Техническая поддержка сервиса осуществляется компанией GmMobile.ru



Фонд «Одна жизнь» объявляет sms-акцию помощи, все средства от которой будут направлены на лечение тяжелобольных детей.

Комментирует Президент Благотворительного Фонда «Одна жизнь» Рязанова Елена:

«Денежные средства, полученные на лечение конкретного ребенка, являются целевыми и мы не имеем права использовать их для другого ребенка. Зачастую бывают ситуации, когда очень нужен дорогостоящий препарат, и очень важно не упустить время. Более того, основная масса проходящих лечение

детей прибывают из различных регионов Российской Федерации. Минздрав покрывает финансовые расходы родителей ребенка только на пребывание в клинике и необходимые медицинские манипуляции (анализы, химиотерапию, поиск донора и донорских клеток, оперативное лечение). Перелет или проезд до клиники, сопутствующее лечение, проживание, если ребенка выписывают на стационарное лечение, не оплачивается. Средства, полученные в результате проведения sms-акции, позволяют нам поддерживать семьи в подобных обстоятельствах».



Елена Рязанова

УВАЖАЕМЫЕ ДРУЗЬЯ!

Вашему вниманию представлен пятнадцатый выпуск нашего корпоративного журнала. Мы уверены, что у вас уже сложилось представление об этом номере издания и появились пожелания и рекомендации. Чтобы каждый номер журнала становился интереснее и полезнее, просим вас ответить на предлагаемые вопросы.

Вы прочитали журнал:

- Полностью
- Читал отдельные материалы номера
- Просматривал фото и заголовки
- Пролистал и попал на страницу с опросом

Каково ваше отношение к журналу?

- Читаю с удовольствием
- Пролистываю от нечего делать
- Не читаю и не собираюсь читать

Какие рубрики журнала вы считаете наиболее интересными и полезными?

- Новости производителей
- Тема номера
- Новинки
- Офис
- Сервис
- Партнеры
- Мнение эксперта
- Лизинг
- Акции и спецпредложения
- Благотворительность
- Фоторепортаж
- Другое

Какие материалы вы хотели бы увидеть в корпоративном журнале?

- Об итогах развития и достижениях компании
- Экономические обзоры
- О проведении спонсорских и благотворительных мероприятий нашей компанией
- Обзор публикаций в прессе
- Организация конкурсов для сотрудников
- Рассказы о людях, руководителях, их биографии
- Материалы об истории отрасли
- Ваши предложения:

Какие рубрики или темы журнала вам не интересны, и их следует убрать?

Ваши комментарии к номеру: _____

- Вы — заказчик компании
- Вы — сотрудник компании
- Другое

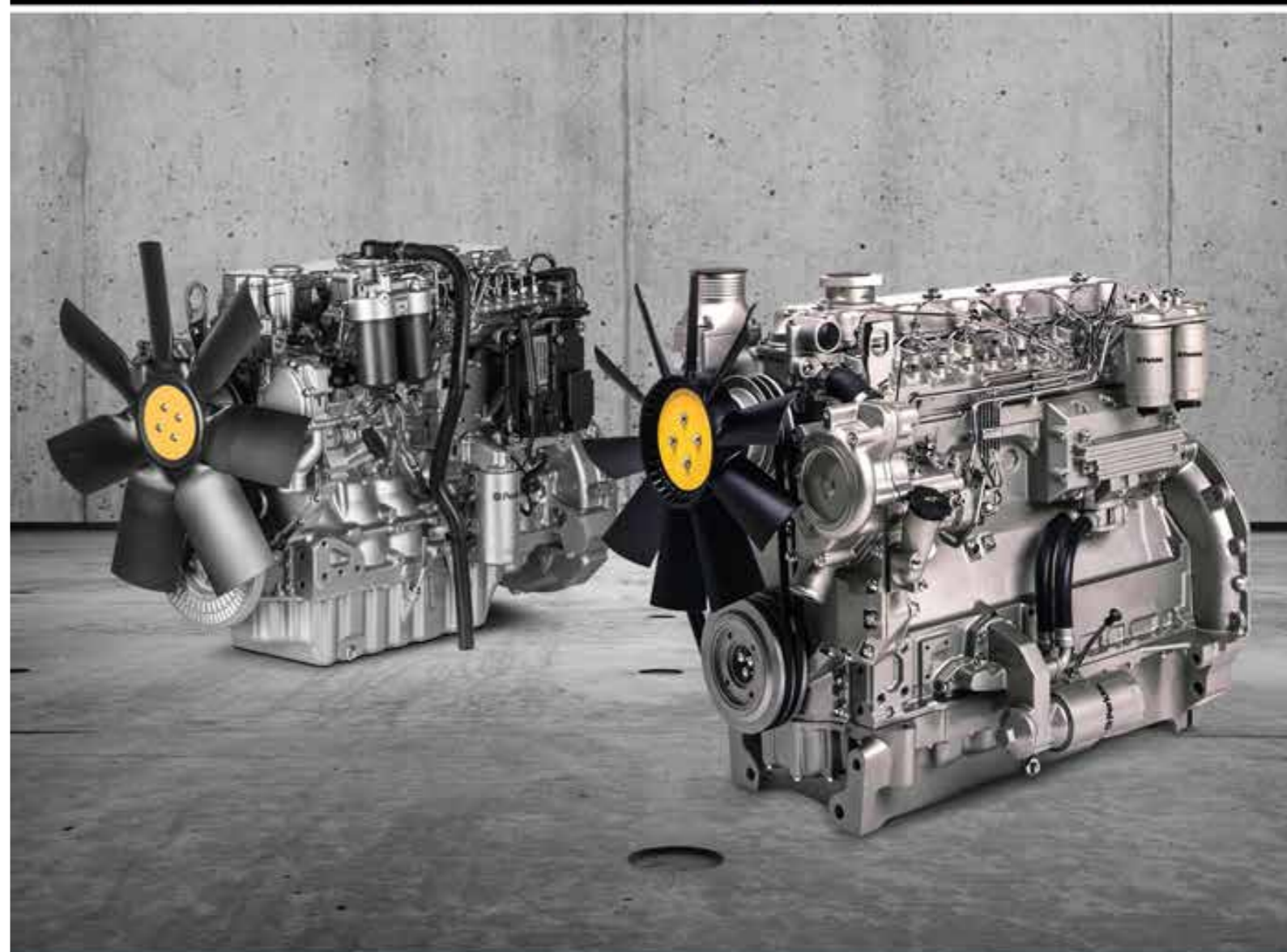
Для передачи вашего отзыва просьба сфотографировать заполненную страницу и переслать на адрес электронной почты:

marketing@lonmadi.ru

Заранее благодарим за участие в опросе!

РЕМОНТ ДВИГАТЕЛЕЙ PERKINS

1000-й, 1100-й и 2500-й серий
от официального дилера **JCB**



2 года гарантии при неизменном качестве



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ЛОНМАДИ

АО «ЛОНМАДИ»
141441, Московская область, Солнечногорский район, деревня
Елино, территория Промышленная зона, владение 1, строение № 1
+7 495 916-60-90 | info@lonmadi.ru



Корпоративный журнал группы компаний АО «ЛОНМАДИ»
и АО «КВИНТМАДИ». Выпуск №15, июнь 2019 года.
Мы ждём ваших комментариев и вопросов по адресу:
marketing@lonmadi.ru Подписано в печать: 10 июня 2019 г.
Тираж: 999 экземпляров. Распространяется бесплатно.