

# [LONMADI RE:VIEW]

## НОВИНКИ

Описание новых моделей техники  
стр. 18

## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Вседорожные краны Demag  
стр. 46

## СПЕЦПРОЕКТ

Харвестер на базе экскаватора  
JCB JS220 LC стр. 50

## ФОТОРЕПОРТАЖ

Марсианские хроники: открытый  
день группы компаний стр. 62



**ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИЕ  
ПОГРУЗЧИКИ JCB  
ТЕМА НОМЕРА СТР. 10**

# shop.lonmadi.ru

# НОВЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН

ЗАКАЗ ЗАПЧАСТЕЙ В НЕСКОЛЬКО КЛИКОВ



**LONMADI** REVIEW

СОДЕРЖАНИЕ

## Новости

Битопливный экскаватор-погрузчик ЗСХ	4
100 лет CUMMINS: всё только начинается	6
TWS покоряет российский рынок	8

## Тема номера

Телескопические погрузчики JCB	10
--------------------------------	----

## Новинки

Гусеничный экскаватор JCB JS 305 IRON MONSTER	18
Промышленный вилочный погрузчик TLT 30E-19	20
Технологии будущего Powerscreen	24

## Сервис

Обновлённый интернет-магазин запасных частей	26
Экскаватор-погрузчик JCB 1988 года выпуска в Самаре	28

## Офисы

«ЛОНМАДИ» в городе Саратове	30
Дни карьеры в «ЛОНМАДИ»	34

## Партнёры

«Завод алюминиевых сплавов»	38
Департамент международной торговли и инвестиций Великобритании	44

## Мнение эксперта

Вседорожные краны Demag	46
-------------------------	----

## Спецпроект

Харвестер на базе экскаватора JCB JS220 LC	50
От металлоломной площадки до металлургического комбината	52

## Лизинг

Финансирование спецтехники	56
----------------------------	----

## Спецпредложения

Линейка генераторов с двигателями DOOSAN	58
Техника с наработкой	60

## Фоторепортаж

Марсианские хроники: открытый день группы компаний	62
--	----

## Благотворительность

«ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ» дарят надежду	74
---------------------------------------	----



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 | www.lonmadi.ru





## НОВЫЕ РЕШЕНИЯ JCB БИТОПЛИВНЫЙ ЭКСКАВАТОР-ПОГРУЗЧИК ЗСХ

В октябре 2019 состоялся IX Петербургский международный газовый форум при поддержке федеральных органов власти и профильных министерств. Традиционно форум является крупнейшей площадкой для обсуждения актуальных вопросов глобального газового рынка и демонстрации инновационных отраслевых решений. Компании «ЛОНМАДИ» и JCB представили на форуме битопливный экскаватор-погрузчик ЗСХ.

Машина была разработана при сотрудничестве инженеров JCB из Великобрита-

нии и Индии в ответ на растущую потребность индийского рынка. Благодаря своей универсальности экскаватор-погрузчик стал самым популярным видом спецтехники в Индии, а тенденция к снижению затрат на топливо и уровней выбросов отработавших газов способствовали разработке битопливной модели JCB.

Экскаватор-погрузчик ЗСХ работает в двух режимах: как обычная дизельная машина или в битопливном режиме, когда часть дизельного топлива замещается метаном. Процент замещения зависит от

скоростного режима и нагрузки на двигатель и доходит до 85%. Режим работы топливной системы выбирается переключателем в кабине.

Три баллона с газом общей ёмкостью 270 л размещены на крыше экскаватора-погрузчика, чтобы минимизировать риски в случае удара машины. Баллоны соединены между собой с помощью металлического трубопровода высокого давления, а заправочное устройство с приёмниками двух типов расположено под задним крылом.

Битопливная модель ЗСХ оснащается газодизельным двигателем JCB DieselMax мощностью 55 кВт. На сегодняшний день дизельный двигатель JCB DieselMax мощностью 55 кВт является самым эффективным в линейке JCB по топливной экономичности и низкозатратным с точки зрения перехода на более высокий экологический класс. С годами системы машин становятся всё более энергоэффективными, поэтому требуемая полезная мощность двигателя снижается. Для сравнения, мощность двигателя модели ЗСХ на дизельном топливе составляет 68,8 кВт. Обычно для копания или движения машине не требуется более 50 кВт полезной мощности.

В отличие от дизельного экскаватора-погрузчика с шестерённым насосом, битопливная модель комплектуется поршневым насосом переменной производительности. Использование поршневого насоса в системе продиктовано его более высоким КПД. В режиме холостого хода и при движении насос не расходует мощность двигателя на привод, надёжность системы при этом значительно повышается. Сохранены и максимальные интервалы сервисного обслуживания: замена масла двигателя и топливного фильтра производится каждые 500 м-ч, проверка и замена газовых форсунок — каждые 5000 м-ч, а фильтр линии высокого давления меняется раз в 6 месяцев или 1000 м-ч.

Битопливные модели позволяют значительно сократить бюджет на топливо, что особенно актуально как для малых предприятий, так и для компаний с большим парком машин, где существует потребность перехода на газ. Это эффективное и перспективное экологичное решение высоко зарекомендовало себя на индийском рынке, и теперь «ЛОНМАДИ» и JCB готовы предложить его и российским заказчикам.







# 100 ЛЕТ CUMMINS ВСЁ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ

История компании Cummins началась в американском Коламбусе (штат Индиана) в 1919 году. Заручившись поддержкой инвестора Уильяма Ирвина, инженер-изобретатель Клесси Камминз



Основатель компании  
Клесси Камминз, 1919 год

заялся созданием дизельных двигателей собственного производства для различных отраслей. В основу производства легла инновационная технология немецкого инженера Рудольфа Дизеля.

Спустя 10 лет компания по-прежнему не приносила прибыль. На фоне обвала фондового рынка и начала Великой депрессии Уильям Ирвин принял решение о закрытии предприятия, заявив, что у компании нет шансов. Тогда в Рождественский сочельник Клесси Камминз предложил своему партнёру прокатиться на лимузине Packard 1925 года, чтобы оценить новую инженерную идею. Во время поездки двигатель перегрелся и задымился. Ирвин торопился к семье и был зол. Невозмутимый Камминз вышел из машины и открыл капот. Ирвин по-

следовал за ним и онемел от изумления: в автомобиле был установлен первый в своём роде двигатель в Америке — Cummins U. Уже через полгода гоночные автомобили с двигателями Cummins устанавливали скоростные рекорды и доказывали свою надёжность. Так началась история Cummins.

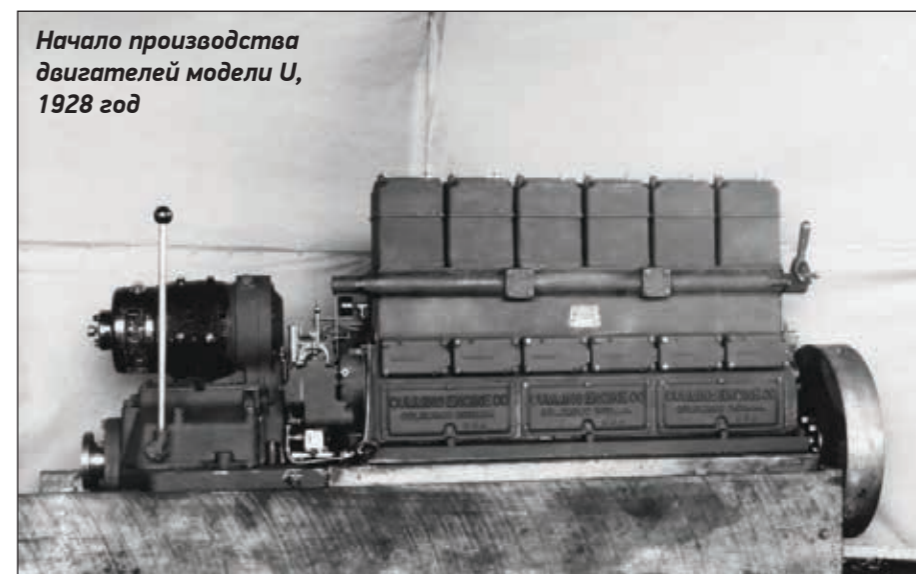
Теперь Cummins Inc. входит в список крупнейших предприятий Fortune 150, производит дизельные и газовые двигатели объёмом от 2,8 до 95 литров, гибридные и электрические платформы, генераторные платформы, детали двигателей, разрабатывает системы удалённого мониторинга и сопутствующие технологии. Компания работает с заказчиками по всему миру и насчитывает в штате свыше 60 000 человек.



Стив Чапман,  
вице-президент Cummins Inc.

В июле 2019 года российское подразделение компании собрало представителей филиалов, дилеров, партнеров и ключевых заказчиков, чтобы отпраздновать успех Cummins и поделиться планами на будущее. Вице-президент Cummins Inc. Стив Чапман рассказал гостям вечера о развитии бизнеса в России, которое началось в 1987 году. Уже в то время появилась идея создания совместного предприятия Cummins с заводом КАМАЗ, реализовать которую удалось лишь спустя почти 20 лет. В 2006 году основан моторный завод ЗАО «Камминз Кама». Совместное предприятие выпускает двигатели для грузовиков КАМАЗ, автобусов отечественного производства, а также линейку промышленных версий двигателей.

Вот уже несколько лет одним из приоритетных направлений развития для Cummins являются комплексные решения в области электрических трансмиссий. Компания приобрела несколько заводов по производству низковольтных батарей — Brammo и JMBS. Компания видит перспективы развития этого направления на ближайшее будущее в том числе и в России. По словам Ольги Полагаевой, менеджера по развитию бизнеса Cummins, тренд электрификации находит



Начало производства  
двигателей модели U,  
1928 год

отражение в первую очередь в общественном транспорте. Заказы на электробусы формируются не только в Москве и Санкт-Петербурге, но и в десятках других крупных российских городов.

От лица компании «КВИНТМАДИ» поздравляем нашего партнёра Cummins Inc. с вековым юбилеем и желаем успешной реализации самых смелых и инновационных решений.



Восстановленный гоночный болид  
№ 28 с двигателем Cummins

*Технический центр DEUTZ/CUMMINS предлагает запасные части, новые двигатели и полный спектр сервисных услуг для моторов DEUTZ и CUMMINS от официального дилера. Признанный дилер №1 DEUTZ имеет крупнейший склад в России и быстрый срок поставки запасных частей от производителя. Предоставляется гибкая система скидок. Гарантия на капитальный ремонт двигателей в техническом центре DEUTZ/CUMMINS имеет статус заводской и составляет 2 года или 4000 моточасов!*



# КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ПРОМЫВКИ: TEREX WASHING SYSTEMS (TWS) ПОКОРЯЕТ РОССИЙСКИЙ РЫНОК



Компания Terex Washing Systems (Северная Ирландия) основана в 2012 году и в настоящее время является единственным поставщиком промывочного оборудования под брендом Terex. Прежде свои линейки промывочного оборудования более полувека предлагали бренды POWERSCREEN и Terex Finlay. Но спрос на оборудование для промывки по всему миру увеличивался, и руководство корпорации Terex приняло решение о создании компании TWS, которая специализируется исключительно в производстве оборудования для промывки нерудных материалов и предлагает своим заказчикам инновационные промывочные агрегаты. Длительный опыт работы и приобретён-

ные знания в области промывки материалов помогают находить решения в соответствии с потребностями клиентов.

Компания TWS предлагает широкий спектр своей продукции, включая мобильные, стационарные и модульные промывочные системы, сортировочно-промывочные заводы, системы для промывки песка, шнековые мойки, ковшовые колеса, грохоты, оборудование для обезвоживания тонкодисперсных материалов, включающие винтовые обезвоживатели, ковшовые колеса и гидроциклоны, транспортеры, питатели, а также системы очистки воды. Что касается вспомогательного оборудования, в линейке компании есть различные уста-

новки подачи и штабелирования сыпучих материалов. Исполнение приводов при этом может быть как гидравлическое, так и электрическое.

Подобный выбор продукции позволяет решать широкий спектр задач в сфере обработки всех форм бетона, песка для растворов и асфальта, проппанта, каменной пыли, озерного и морского песка, кварцевого песка для стекольной промышленности, песка для полей для гольфа, вычерпанного грунта, песка для фильтрации, восстановленных материалов, угля и железной руды. Оборудование компании TWS отличается высокой надёжностью, удобством транспортировки и быстротой монтажа.

Специалисты TWS отмечают, что самым крупным рынком оборудования для промывки остаётся Великобритания. Это обусловлено, прежде всего, законодательным регулированием сферы переработки отходов на государственном уровне, которое предусматривает снижение водопотребления и количества сточных вод. Оборудование Terex Washing Systems с замкнутым циклом водоснабжения в точности соответствует этим требованиям. Но и российский рынок не стоит на месте.

Пожалуй, наибольшим спросом в этом сезоне пользовались мобильные сортировочные установки, среди которых модели M1400, M1700 и M2100.

Сортировочная мобильная установка TWS M1400 представляет собой двухдековый грохот с возможностью промывки материала. Эта модель среднего размера со встроенными складными боковыми конвейерами для разделения материала по трём или четырём потокам, которая используется для промывки таких материалов, как уголь, щебень, материалы для повторного использования, железная руда, песок и гравий. В режиме сухого грохочения такая установка успешно работает в Центральном федеральном округе, и в перспективе заказчик планирует использовать её для сортировки с одновременной промывкой материала.

Ещё одна модель среднего размера TWS M1700 — это трехдековый грохот с возможностью получения трех фракций щебня и двух песков в режиме промывки материала. Её встроенные боковые конвейеры обеспечивают до пяти потоков разделения материалов. Такую модель приобрёл один из карьеров Южного федерального округа в самый пик сезона для использования машины в режиме промывки материала с получением мытых фракций щебня 5-20 мм, 20-40 мм, 40-70 мм и песка 0-5 мм.

А вот трёхдековый грохот TWS M2100 — «старшая» модель для средних и больших предприятий, перерабатывающих большие объёмы высококачественного продукта. Установка позволяет получать три фракции щебня и два песка в режиме промывки. Такая модель начала работать в центральной России в режиме сухого грохочения. В ближайшее время заказчик планирует запустить её в комплексе с гидроциклоном FM200 Bucket Wheel, чтобы получать три мытых фракции щебня 5-20 мм, 20-40 мм, 40-70 мм и мытый песок. Гидроциклон FM 200 очистит материал от илистых и глинистых включений.

Модульные решения от TWS позволяют добиться максимальной гибкости в использовании оборудования. Так, сортировочные мобильные установки могут работать автономно или в составе целого промывочного завода, причём, расширение завода можно проводить поэтапно по мере роста потребностей.

В этом сезоне нашла своего покупателя и установка для обезвоживания и промывки песка с ковшовыми колёсами T150. Передвижной обезвоживающий грохот Terex® серии T с ковшовыми колёсами в комплекте со шнеком отделения

мелких фракций используется для получения двух видов песка и удаления глины, грязи и шламов.

На территории России интересы бренда TWS представляет АО «КВИНТМАДИ». Подразделения компании и центры обслуживания имеются в 30 городах, чтобы в полной мере обеспечить сервисную поддержку заказчиков по всей стране. На всех этапах разработки каждого решения и ввода техники в эксплуатацию специалисты «КВИНТМАДИ» тесно сотрудничают с инженерами Terex Washing Systems, чтобы оборудование максимально точно отвечало поставленным задачам. На складе имеются все необходимые запасные части и расходные материалы, причём запас запчастей контролируется и пополняется для обеспечения работы оборудования без простоев.

Для сокращения сроков поставки компания «КВИНТМАДИ» может предложить широкую линейку оборудования из наличия со складов в Москве и Санкт-Петербурге, рассчитанного на разные производительности, и варианты компоновки технологических линий в сегменте сортировки и промывки инертных материалов.







# ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИЕ ПОГРУЗЧИКИ JCB: ОДНА МАШИНА — МНОГО ВОЗМОЖНОСТЕЙ



Денис Тимофеев

Телескопический погрузчик представляет собой многофункциональную самоходную машину, оборудованную телескопической стрелой, основная задача которой — перемещение грузов с использованием разнообразного навесного оборудования как на ровной поверхности, так и на бездорожье.

Компания JCB — пионер концепции телескопических погрузчиков. Первый «телескоп» британского производителя появился на рынке в 1977 году. За 40 лет JCB произвела более 250 тысяч машин. Сегодня каждый третий продаваемый в мире телескопический погрузчик — производства JCB. Почему эти машины стали такими популярными в мире и каковы их дальнейшие перспективы на российском рынке, мы спросили у Дениса Тимофеева (JCB Russia), менеджера по продвижению телескопических погрузчиков.

— Денис, в чём заключаются преимущества телескопических погрузчиков JCB по сравнению с машинами других производителей?

Телескопические погрузчики JCB имеют ряд преимуществ. Самое глав-





Мобильный подъёмник на базе телескопического погрузчика JCB

ное из них заключается в том, что JCB — единственный производитель, который предлагает машину, полностью разработанную и собранную на собственной компонентной базе. И в первую очередь, это наши двигатели DieselMax, которые были спроектированы с учётом особенностей режимов эксплуатации на спецтехнике. Другие производители обычно используют универсальные двигатели и компоненты, предназначенные для

установки на широкий диапазон машин. Инженеры JCB, разрабатывая собственные компоненты, имеют возможность заложить в них именно тот ресурс и те нагрузки, которые будут возникать конкретно на данном типе техники, чтобы повысить её эффективность, надёжность и срок службы. С другой стороны, т.к. на телескопическом погрузчике JCB стоят агрегаты собственного производства, то заказчик, сталкиваясь с проблемой,

обращается к одному дилеру и взаимодействует с ним по принципу «одного окна». У конкурентов ситуация может быть другая. Некоторые производители, например, предлагают до четырех типов двигателей для одной модели — и до такого доходит. В подобном случае заказчику возможно придётся обратиться именно к производителю двигателя, а не к дилеру, который продал машину.

Что касается конструктива, то стоит выделить три особенности. Большинство телескопических погрузчиков не имеет функции отключения полного привода колёс. На наших машинах такая возможность предусмотрена в стандарте. Как следствие, это даёт возможность экономить топливо, когда полный привод не нужен — то есть при перемещении с объекта на объект и по хорошим покрытиям на рабочей площадке; уменьшается износ шин. В целом это положительно сказывается на стоимости владения машиной.

На телескопических погрузчиках JCB есть возможность изменять режимы рулевого управления. Их три: «крабовый ход», чтобы передвигаться боком, «след в след» для поворота с малым радиусом и «транспортный режим» для перемещения по дорогам общего пользования. Отличительная особенность нашей машины в том, что эти режимы можно менять прямо во время движения с помощью электронного переключателя: оператор может задавать команду в любой момент времени. На машинах других производителей в таком объёме этот функционал не представлен. А именно, на них нужно остановиться, выровнять колёса переднего и заднего моста, механическим рычагом задать следующий режим и только после этого начать движение



Телескопический погрузчик JCB с буром



Телескопический погрузчик с бункерной щёткой

в новом режиме. Разница в удобстве и экономии времени.

Ну, и конечно, следует отметить опции безопасности: телескопические погрузчики JCB оснащены индикатором грузового момента, который представляет собой дисплей со светодиодами. Цвет индикатора показывает состояние устойчивости машины в зависимости от её нагрузки в каждый момент времени. Дисплей находится в поле зрения оператора, что также положительно сказывается на безопасности и производительности.

— **Какие преимущества следует отметить с точки зрения сервисного обслуживания?**

Все точки, которые необходимо проверять как на ежедневной основе перед началом работ, так и при проведении регламентных работ, находятся в лёгкой доступности с уровня земли. Открыв капот двигателя, оператор получает доступ практически ко всем таким узлам силовой установки, чтобы отследить уровень жидкостей, слить воду, очистить воздушный фильтр и прочее. Не у всех производителей телескопических погрузчиков это реализовано таким образом: где-то для обслуживания необходимо открывать

лючки, поднимать стрелу и даже забираться на машину.

При обслуживании секций стрелы используется сухая смазка, которая позволяет повысить износостойкость стрелы и опор скольжения, а также увеличить интервалы смазки. Вообще, интервалы сервисного обслуживания телескопических по-

грузчиков JCB максимально длинные — 500 мото-часов.

— **Денис, расскажите, пожалуйста, о линейке телескопических погрузчиков JCB.**

Телескопические погрузчики по сферам применения подразделяются на сельскохозяйственную и строительную линейку. Глобально линейка







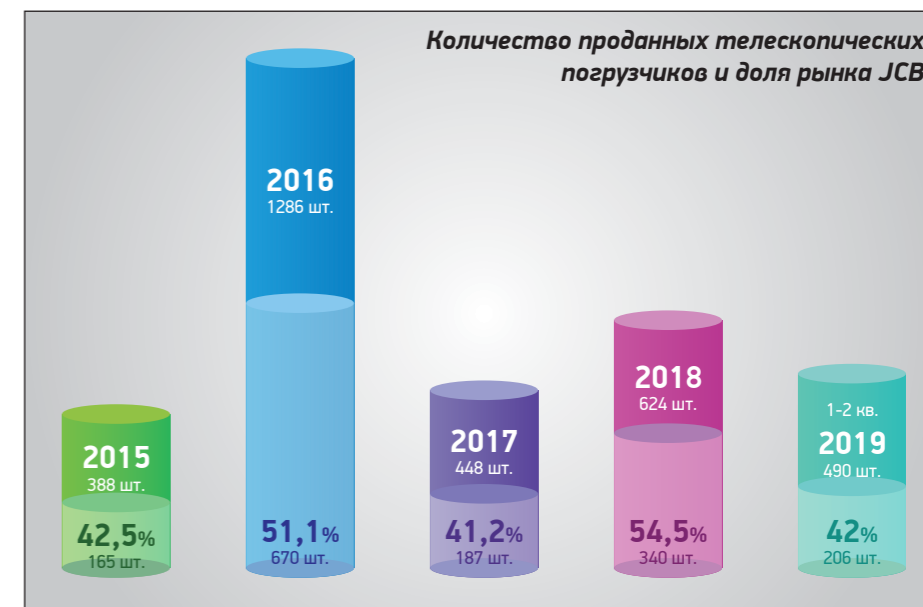
Ежегодно JCB производит 20 000 телескопических погрузчиков. 15 000 из них поставляется для строительной отрасли. Остальные 5 000 продаются в сельское хозяйство.

строительных телескопических погрузчиков делится на компактный и полноразмерный сегменты. Компактный сегмент включает три модели — это 516-40, 520-40, 527-58. Все более крупные модели от 531-70 и до 540-200 относятся к полноразмерному сегменту. В нём мы выделяем машины с высотой подъёма до

10 метров, которые не оснащаются выносными опорами. В свою очередь модели с подъёмом стрелы свыше 10 м оснащены ауригерами, чтобы обеспечить необходимую устойчивость машины при работе.

Все телескопические погрузчики на сегодняшний день комплектуются дизельным двигателем. Единственным ис-

ключением здесь является Teletruk — машина, которая тоже относится к линейке телескопических погрузчиков, но более компактна и является уникальной альтернативой стандартным мачтовым вилочным погрузчикам. Так вот, в 2019 году мы выпустили первый Teletruk с электрическим приводом — модель JCB 30-19E.



удалось объединить в один узел одновременно гидромеханическую и гидростатическую трансмиссию, чтобы использовать преимущества обеих. Возможно, что со временем подобное решение будет использоваться и для строительных моделей.

Что касается новых моделей, компания JCB разработала и запустила в серийное производство полноповоротный телескопический погрузчик Roto. Это модель грузоподъемностью 5,5 т и высотой подъёма до 20,5 м. Сегодня эта машина, оснащённая двигателем стандарта Tier 4, предлагается только на рынках Европы и Америки. В России она появится в третьем квартале 2020 года с двигателем для отечественного рынка.

Интересно было бы отметить, что сейчас в рамках знакомства рынка с телескопическими погрузчиками мы стали заказывать машины, оборудованные платформами для подъёма людей — так называемые мобильные подъёмники. На любом строительном объекте стоят задачи по возведению и обслуживанию фасадов здания, по обслуживанию инфраструктурных объектов, линий электропередач, и

это сопряжено с подъёмом людей на высоту. Государственные органы надзора усиливают контроль за техникой безопасности, поэтому заказчики стали обращать больше внимания на решения, которые сертифицированы и удовлетворяют требованиям законодательства. Наши решения в виде мобильных подъёмников на базе 14-, 17- и 20-метровой машины, оснащённой раздвижной, поворотной платформой, в полном объёме соответствуют таким требованиям. Объём продаж мобильных подъёмников в этом году показывает, что машины представляют значительный интерес для российского рынка.

— Как меняется доля российского рынка телескопических погрузчиков JCB? Какова ситуация на мировом рынке?

Здесь стоит отметить положительную динамику. Несколько лет назад доля рынка JCB в строительном сегменте составляла около 42%. В 2019 году мы стремимся к показателю в 50%. У нас есть понимание, что рынок зависит в том числе от тех действий, которые мы предпринимаем. Можно позволить рынку развиваться само-

— Какие новые решения используются для телескопических погрузчиков JCB? Планируется ли выпуск новых моделей?


Достаточно интересное новое решение используется в некоторых моделях, которые поставляются для сельского хозяйства — это трансмиссия «два в одном». Инженерам JCB





— **Какие действия для этого предпринимаются?**

Мы сфокусировались на сегментах, которые напрямую не относятся к строительству — это некоторые промышленные сегменты, которые прежде не были охвачены, например, переработка отходов, деревообработка, складские и логистические операции. Там есть потенциал и потребность в этих машинах.

У компании JCB одна из самых широких линеек телескопических погрузчиков. Наша задача заключается в том, чтобы предложить заказчику не избыточное или не до конца удовлетворяющее его решение, а именно ту модель, которая будет максимально точно соответствовать потребностям. А широкий диапазон навесного оборудования JCB позволит решить любую задачу, даже самую нестандартную. 



Первый телескопический погрузчик JCB. 250 000 единиц продано с 1977 года

МОДЕЛЬНЫЙ РЯД ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИХ ПОГРУЗЧИКОВ			
Модель	Грузоподъёмность, кг	Высота подъёма, м	Вес (без вил), кг
516-40	1600	4	3421
520-40	2000	4	4400
527-58	2700	5,8	5900
531-70	3170	7	7060
533-105	3300	10,2	8850
535-95	3500	9,5	8215
540-140	4000	13,8	11090
540-170	4000	16,7	12060
540-200	4000	20	12985
541-70	4100	7	7850
550-140	4535	13,5	1190
550-170	4535	16,7	12470
560-80	6000	7900	10750

стоятельно, а можно выступить неким драйвером, демонстрировать российским заказчикам, что такие машины существуют и в чём их преимущества. Например, мы провели для наших заказчиков два открытых дня, посвященных телескопическим погрузчикам: в Санкт-Петербурге и Москве.

На европейском и американском рынках телескопические погрузчики очень популярны, без них не обходится ни один строительный объект. Исторически так сложилось, что родина большинства брендов — это Европа и Америка. Логично, что концепция телескопических погрузчиков начала развиваться именно там, и ведущие позиции по их использованию остаются там же. Так что мы ставим перед собой задачу по увеличению ёмкости российского рынка телескопических погрузчиков в целом, и нашей доли на нём в частности.





1. **Усиленный ковш** 1,61 м³ с бокорезами для работы с материалом высокой плотности.

2. **Защита рукояти** обеспечивает защиту от повреждений при захвате ковшом больших кусков твёрдой породы.

3. **Рукоять 3,1 м** с цельными оголовками и дополнительными переборками усиления конструкции наряду с противоизносными стальными накладками на конце рукояти. Максимальная глубина копания 7090 мм.

4. **Стрела 6,2 м.** На соединениях стрелы с платформой и рукоятью установлены бронзовые втулки с графитовыми включениями, тем самым мы увеличили интервалы смазки до 1000 часов.

5. **Платформа.** Поворотная платформа с лонжеронами коробчатого поперечного сечения повышает прочность и снижает напряжение. Усиленная защита нижней части платформы и дополнительная защита центрального коллектора.

6. **Освещение.** Светодиодные LED фары увеличенной мощности по периметру экскаватора. Работа в тёмное время суток без потери в производительности, значительное увеличение безопасности при проведении работ за счёт улучшенного рабочего освещения.

7. **Гидравлическая система** Два регулируемых аксиально-поршневых насоса производства Kawasaki мощностью 250 л/мин каждый. Комбинированный гидрораспределитель с отдельной секцией для вспомогательной гидролинии производства Kayaba. Мощная гидравлическая система позволяет комплектовать экскаватор различным навесным оборудованием.

8. **Рама.** Полностью сварная X-образная рама с интегрированным опорно-поворотным кругом.

9. **Двигатель** 6-цилиндровый двигатель собственного производства JCB DIESELMAX с механической системой впрыска топлива Bosch, объемом 7,2 литра с максимальной мощностью 221 л.с. и крутящим моментом 960 Нм при 1300 об/мин.

10. **Кабина.** Для снижения уровня шума и вибрации кабина установлена на шести резиновых опорах. Кабина оборудована системой управления климатом, что обеспечивает точный контроль температуры в кабине за счет свежего или рециркулируемого воздуха. Переднее стекло с разделением в соотношении 70/30 обеспечивает отличный фронтальный обзор из кабины экскаватора JCB JS305.

11. **Удлиненная ходовая часть** с комплектующими от мирового лидера в отрасли Verco обеспечивает превосходную устойчивость экскаватора и демонстрирует сниженное давление на грунт до 0,66 кг/см. Траки шириной 600 мм с тремя грунтозацепами толщиной 12 мм значительно увеличивают их срок эксплуатации. Мощные гидромоторы хода позволяют достичь тягового усилия в 246,3 кН.

## Гусеничный экскаватор JCB JS 305LC IRON MONSTER

Компания «ЛОНМАДИ» представляет 30-тонный гусеничный экскаватор JCB JS 305 IRON MONSTER в специальной ограниченной комплектации по самой привлекательной цене.

Экскаватор JCB JS 305 разработан специально для российского рынка: не-

прихотлив к качеству ГСМ, масел и топлива, имеет большой запас ремонтпригодности, работает в самых тяжёлых условиях и обеспечивает максимальную прибыль для владельца. Особая конструкция машины, усиленный ковш 1,6 м³ с бокорезами и современный экономичный двигатель

собственного производства JCB Dieselmax позволяют добиться максимальной производительности. Механический ТНВД делает машину неприхотливой к топливу, а простое устройство механизмов позволяет обслуживать и проводить мелкий ремонт самостоятельно.

Для выполнения любых операций с оптимальной производительностью на экскаваторе предусмотрены три режима работы: «Эко» (Eco), «Мощность» (Power) и «Мощность+» (Power+). Высокая скорость поворота платформы 9,4 об/мин значительно сокращает время цикла и экономит топли-

во. Снижению времени цикла и расхода топлива способствует система рециркуляции гидравлической жидкости, позволяющая маслу циркулировать между штоковой и поршневой полостями гидроцилиндров.

JCB JS 305LC IRON MONSTER оснащён эксклюзивными опциями, сре-

ди которых уникальные светодиодные фары увеличенной мощности, предпусковой подогреватель Webasto, система спутникового мониторинга LiveLink с бесплатным доступом до пяти лет, магнитола и, конечно же, уникальная раскраска экскаватора.



## ELECTRIC TLT 30E-19

ПЕРВЫЙ ЭЛЕКТРОПРИВОДНОЙ ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИЙ ПОГРУЗЧИК JCB



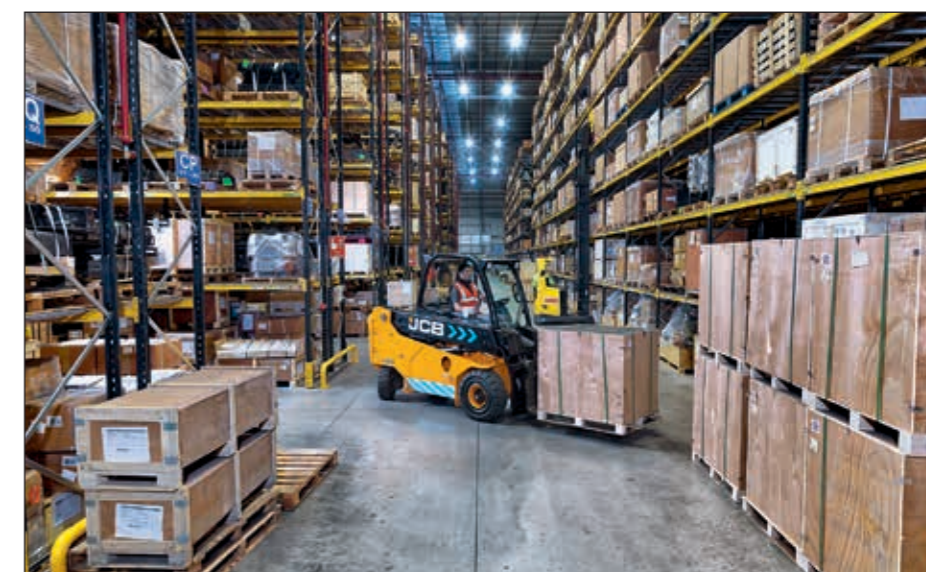
Представленная в октябре 1997 года машина Teletruk JCB изменила принципы работы торгово-строительных, сельскохозяйственных и промышленных предприятий, центров переработки отходов и портов, логистических и дистрибьюторских центров по всему миру. Инновационная электроприводная модель JCB 30-19E открывает для заказчиков ещё большие возможности. Благодаря уникальной конструкции и функциональности машина удостоилась многочисленных наград, включая победу в конкурсе Ассоциации вилочных погрузчиков (FLTA) в категориях инновационность, безопасность и эргономичность.

До недавнего времени телескопический погрузчик Teletruk выпускался с двумя видами двигателей: дизельным и газовым. Поэтому машина эксплуатировалась преимущественно на открытых площадках. Благодаря электроприводу новая модель JCB 30-19E работает практически бесшумно и с нулевым уровнем выбросов вредных веществ, что позволяет эксплуатировать её в помещениях. При этом полностью герметичный кузов защищает силовую передачу и прочие ключевые компоненты, делая машину пригодной для работы и на открытых пространствах.

«Ежегодно во всем мире реализуется почти 250 тысяч электроприводных вилочных погрузчиков, причём почти две трети этого объёма приходится на страны Европы. Специалисты компании JCB разработали модель Teletruk в ответ на потребность рынка в машине, которая способна быстро и безопасно загружать различные транспортные средства, работая как в помещении на малой площади, так и за его пределами. Большая часть погрузо-разгрузочного оборудования, используемого в логистической отрасли, является электроприводным, поэтому вполне разумно было предложить электрическую версию

и для погрузчика Teletruk. Это даёт явные преимущества при работе на складах и предприятиях сети поставок», — прокомментировал Пол Мюррей, управляющий директор промышленного направления компании JCB.

Работая в здании, погрузчик JCB 30-19E может заезжать в контейнер, размещённый на герметичной погрузо-разгрузочной эстакаде. С помощью телескопической стрелы машина способна загружать и разгружать грузы, обеспечивая более высокий уровень безопасности и эффективности по сравнению с традиционным вилочным



погрузчиком с противовесом или штабелёром. Благодаря этому повышается производительность предприятия.

На открытой площадке с помощью JCB 30-19E можно загружать и разгружать прицепы с боковыми шторками с одной стороны менее чем за 30 минут, при этом на открывание и закрывание шторок тратится на 8 минут меньше. К тому же для выполнения этой работы погрузчику нужен участок шириной всего шесть метров, то есть на 30% меньше, чем требуется традиционным погрузчиком с противовесом. Таким образом, прицепы можно парковать вплотную к стене или

прочему ограждению. Это позволит использовать ценное пространство по центру площадки для хранения грузов, размещения незапланированно прибывших транспортных средств или, например, для перемещения груза из одной машины в другую. При выполнении загрузки грузового автомобиля с одной стороны можно сэкономить 70 м<sup>2</sup> площади.

В качестве источника энергии используется свинцово-кислотная аккумуляторная батарея напряжением 80 В, одного полного заряда которой хватает на работу машины в течение восьмичасовой смены. Батарея располагается в





задней части JCB 30-19E, где её за две минуты можно заменить с помощью подъёмника или другого погрузчика. Это обеспечивает максимальную производительность машины.

Электроприводная силовая передача позволяет новому погрузчику легко преодолевать подъёмы или рампы с уклоном до 21%. Кроме того, благодаря теле-

скопической стреле высота свободного подъема достигает 1575 мм. Как и все модели Teletruk, JCB 30-19E оснащается установленной сбоку стрелой, выдвигаемой вперед. При вылете два метра её грузоподъемность составляет 1900 кг, благодаря чему грузы на поддонах можно размещать у дальней стороны прицепа с боковыми шторками.



Вылет рабочего оборудования вперед устраняет опасность повреждения грузов и транспортных средств, а также вероятность травмирования персонала, например, при погрузке поддонов в малотоннажные фургоны или выгрузке из них. Teletruk может переместить груз массой 1600 кг на три метра в глубину фургона или на всю длину грузового отсека автомобилей с удлиненной колесной базой. За две минуты погрузчик легко загружает в фургон три европоддона.

Безопасность, являющаяся неотъемлемой чертой всех машин этого семейства, обеспечивается за счет наличия системы адаптивного контроля грузового момента. Запатентованное инновационное решение JCB предупреждает оператора о достижении максимальной высоты подъема или вылета стрелы зеленым, желтым или красным световыми сигналами. Это предотвращает перемещение груза вне пределов безопасного рабочего диапазона машины и защищает её от фронтального опрокидывания.

На JCB 30-19E установлена кабина JCB CommandPlus, разработанная для обеспечения максимального комфорта оператора. Высота модели по крыше кабины составляет всего 2,2 метра, что позволяет ей легко заезжать внутрь контейнеров для морских перевозок. Просторная кабина отличается продуманной компоновкой органов управления. Управление всеми гидравлическими функциями, направлением и скоростью движения осуществляется с помощью многофункционального джойстика. Кроме того, такие параметры работы погрузчика, как оставшийся уровень заряда аккумуляторной батареи, скорость движения и сигналы системы адаптивного контроля грузового момента, выводятся на высококачественный экран дисплея, расположенный на уровне глаз оператора.

В стандартное оснащение JCB 30-19E входит телематическая система JCB

LiveLink. Она в режиме реального времени измеряет расход электроэнергии и проводит комплексный анализ процесса эксплуатации машины.

Погрузчик JCB Teletruk отличается улучшенной круговой обзорностью, что позволяет оператору следить за работой навесного оборудования. К преимуществам модели также относится возможность поворота каретки на 111 градусов. Это облегчает перегрузку и делает ее более безопасной. Машина занимает малую площадь и способна поворачиваться вокруг собственной оси.

«Своим появлением на рынке погрузчик JCB Teletruk бросил вызов традиционным представлениям о выполнении операций. Компания JCB является лидером в сфере разработки и производства экологически безопасных дизельных двигателей, но при этом мы не забываем о внедрении других природосберегающих технологий для наших компактных ма-



шин. Машина JCB 30-19E является универсальной: она способна одинаково эффективно работать внутри складов и за их пределами, в дистрибьюторских центрах и заводских цехах. Появление в нашем модельном ряду электроприводного по-

грузчика Teletruk открывает перед нами возможность выхода на множество новых рынков», — отметил Тим Бернхоуп, руководитель отдела инноваций JCB.

**ИНФОРМАЦИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНА  
ПРЕСС-СЛУЖБОЙ JCB**







## ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО СТАЛИ РЕАЛЬНОСТЬЮ ДИЛЕРСКИЙ ЦИФРОВОЙ ФОРУМ POWERSCREEN

Цифровые технологии, о которых несколько десятилетий назад имели представление лишь по фантастическим фильмам, давно стали реальностью и продолжают завоёвывать новые отрасли. Системы связи, дистанционное управление, облачные технологии и виртуальная реальность — успешно применяются во множестве отраслей. Компания Powerscreen — один из брендов корпорации Terex — акцентирует своё внимание на разработке инновационных решений, которые значительно облегчают работу с дробильно-сортировочным оборудованием.

В 2019 году на Дилерском цифровом форуме Powerscreen продемонстрировала новые цифровые решения для дробильного оборудования. Вектор развития был задан опытом работы заказчиков с телеметрической системой Powerscreen Pulse, представленной впервые более пяти лет назад. Система удалённого мониторинга Pulse для оборудования Powerscreen позволяет контролировать состояние и параметры машины, настройки камеры дробления и объём готового продукта, получать предупреждения о выходе машины из заданной гео-зоны, запуске во внеуроч-

ное время или критических ошибках.

Следующим шагом производителя стала разработка системы OMNI, позволяющая одному человеку управлять группой машин из одной точки карьера. Для работы с системой в кабине подающего сырьевой материал экскаватора устанавливается планшет. Через интуитивно понятный интерфейс оператор контролирует загрузку дробильного и сортировочного оборудования, подключенного к системе, задаёт параметры машин и отслеживает их состояние. Централизованный удалённый доступ ко всей дробильно-сортировочной линии

имеет ряд неоспоримых преимуществ: информация о машинах доступна в любой момент времени, для настройки параметров даже не нужно подходить к технике. Система удобна и отвечает общемировому тренду на автоматизацию процессов, уменьшение количества обслуживающего персонала и повышение безопасности на объекте. Опциональные функции системы включают оповещение о процессе изменения настроек машины вручную, а также опции для других рабочих на объекте, например, для операторов фронтальных погрузчиков. В совокупности это позволяет добиться повышения эффективности производимых работ и снижения стоимости готового продукта.

Система OMNI, представленная широкой публике на выставке BAUMA в апреле 2019 года, уже с успехом применяется в карьерах. Сейчас она поставляется в качестве опции. Однако и система Pulse была опцией на протяжении нескольких лет после презентации, а теперь устанавливается в базовой комплектации на всё дробильное оборудование и тяжёлые грохоты. OMNI, вполне возможно, станет стандартной для всей техники Powerscreen в обозримом будущем.

Среди прочих цифровых новинок стоит отметить и несколько прототипов от инженеров Powerscreen для сервисного обслуживания. Первый из них — обучение сервисных специалистов с применением технологий виртуальной реальности (VR). Очки VR позволяют видеть оборудование с высокой детализацией вплоть до малейшего винтика и наглядную инструкцию по наладке машины. По отзывам дилеров Powerscreen, эффект присутствия потрясающий, а применение таких технологий позволит существенно снизить время и затраты на обучение персонала.

Вторая технология — система дополненной реальности (AR). В память планшета загружается образ оборудо-

вания, который с использованием камеры можно разместить на любой площадке на объекте. Эта технология, бесспорно, найдёт применение не только в сервисных целях, но и в маркетинговых — многих заказчиков заинтересует возможность увидеть машину на объекте и её конструктив до поставки.

Систем виртуальной и дополненной реальности для дробильно-сортировочного оборудования на российском рынке пока нет, но есть все основания считать, что Powerscreen станет одним из инноваторов.

А среди новых решений, которые уже успешно применяются на практике, стоит отметить подключение «КВИНТМАДИ» к единому дилерскому portalу CDI (Connected dealer inventory), который позволяет видеть наличие запасных частей и комплектующих на складах дилеров

Terex по всем брендам. Портал облегчает процесс инвентаризации складских остатков и формирования заказа запасных частей. Что касается преимуществ для владельцев техники корпорации Terex (Powerscreen, Minerals Processing Systems, Terex Washing Systems и кранов Terex), портал CDI является одним из инструментов сокращения срока поставки: при отсутствии доступного к отгрузке артикула на складе поставщика, запасную часть можно выкупить у ближайшего из дилеров.

Технические возможности машин достигли определённых высот. Дальнейший вектор направлен именно на цифровые технологии, которые для дробильно-сортировочного оборудования развиваются вслед за общемировыми тенденциями, и компания Powerscreen активно разрабатывает новые цифровые решения для своих заказчиков.

## ВСЁ ПОД КОНТРОЛЕМ

СИСТЕМА OMNI ПРЕДЛАГАЕТ  
БЕСПРЕЦЕДЕНТНЫЙ УРОВЕНЬ КОНТРОЛЯ  
И УПРАВЛЕНИЯ ВСЕМ ДРОБИЛЬНОМ  
И СОРТИРОВОЧНЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ  
ИЗ ОДНОЙ ТОЧКИ.

ОДНОВРЕМЕННОЕ  
УПРАВЛЕНИЕ  
НЕСКОЛЬКИМИ  
МАШИНАМИ



### Централизованное управление

Остановка и запуск машин в один клик для изменения настроек



### Безопасность

По две дистанционные камеры для каждой машины значительно сокращают время, которое оператор проводит вне безопасной кабины



### Обмен данными

Анализ операционных показателей и предупреждений обеспечивают максимальное время полезной работы

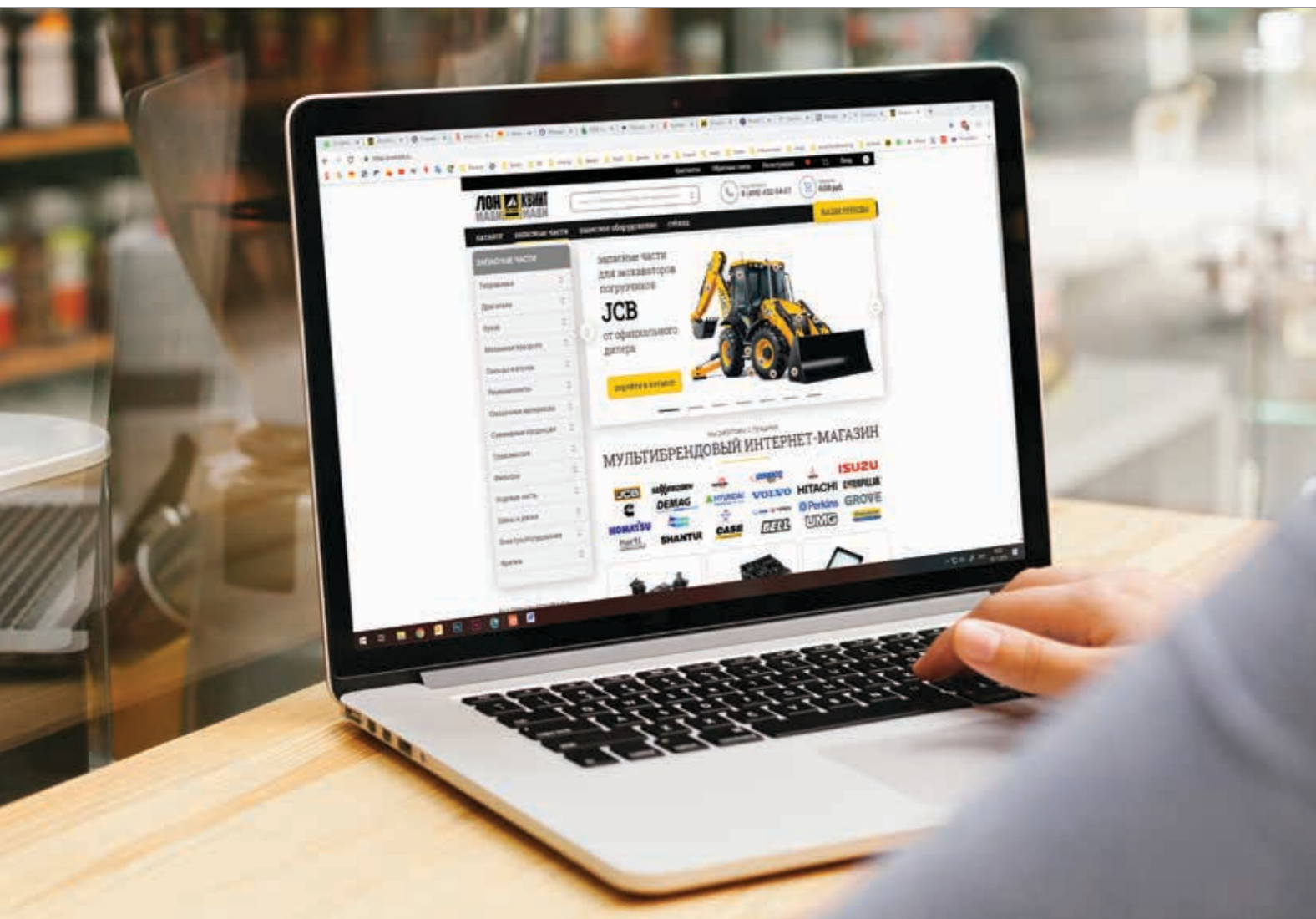


### Интерфейс для нескольких пользователей

Omni предлагает превосходную обзорность площадки благодаря подключению к дополнительному планшету (поставляется как опция)







## ЗАКАЗ ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ В НЕСКОЛЬКО КЛИКОВ ОБНОВЛЁННЫЙ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН «ЛОНМАДИ»

Компания «ЛОНМАДИ» впервые запустила интернет-магазин для продажи запасных частей около пяти лет назад. На протяжении этого времени происходили различные доработки и видоизменения интерфейса и функционала сайта, чтобы предложить заказчику удобный и современный инструмент для приобретения запасных частей и расходных материалов.

Об изменениях интернет-магазина рассказывает Юрий Куприянов, директор по информационному развитию «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ»:

В октябре 2019 года запущена обновлённая версия интернет-магазина. Среди её принципиальных отличий от старой версии следует отметить современный дизайн и функционал, быстрое действие, оптимизацию для пользователя и по-

исковых систем. В функционале сайта появилась уникальная возможность пользоваться оригинальным каталогом запасных частей JCB с графическими схемами узлов техники. Теперь с помощью vip-номера машины можно найти основной список компонентов, необходимых для её ремонта, схемы узлов и агрегатов и выбрать деталь самостоятельно в любое удобное время, не прибегая к

помощи менеджера по запасным частям. Сделать это действительно просто. Для повышения комфорта работы пользователя интернет-магазина для более чем 20 тысяч наименований представлены фотографии товара.

Для полноценного доступа к цифровым каталогам производителей и оформления заказа через интернет-магазин пользователю необходимо пройти регистрацию. Мы сделали её максимально простой. Отзывы заказчиков и специалистов по продажам запасных частей «ЛОНМАДИ» подтверждают, что нам удалось реализовать легкий и интуитивно понятный интерфейс.

*Комментирует Александр Шведов, исполнительный директор по сервису «ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ»:*

Обновлённый интернет-магазин предлагает широкие возможности для наших заказчиков. Вы можете не только заказать необходимый товар, но и получить дополнительную информацию: на сайте теперь доступен каталог запасных частей, сведения обо всех запасных частях на складе компании, большое количество рекламных материалов и описаний товаров. Мы планируем наполнять сайт контентом, связанным с инструкциями по выполнению различных видов работ по обслуживанию и ремонту техники.

Интернет-магазин «ЛОНМАДИ» предлагает более 150 тысяч наименований товаров на технику JCB, навесное оборудование, запасные части на бренды, поставляемые компанией «КВИНТМАДИ», а также широкую номенклатуру товаров на непрофильные для нас бренды. Вы можете приобрести качественные аналоги и OEM-запасные части на технику ведущих производителей. Они легко подбираются через интернет-магазин с помощью функции «Поиск аналогов». Широкая номенклатура товаров есть в наличии на складе, кроме того, мы готовы осуществить поставку под заказ.

Разместить заказ через интернет-магазин можно без регистрации, так как учётная запись создаётся автоматически. Для её подтверждения необходимо пройти по ссылке, которая придёт на электронную почту, а в случае необходимости можно выбрать звонок-подтверждение заказа от специалиста службы сервиса. После размещения заказа на электронную почту покупателя приходит счёт, который оплачивается по безналичному расчёту одним из четырёх доступных способов. Доставка осуществляется в течение 24 часов после оформления заказа — даже в выходные и праздничные дни.

Онлайн-заказы делают не только физические лица. Сотрудничество с юридическими лицами через интернет-магазин позволяет упростить процесс размещения заявок. Согласно их инструкции мы выпускаем полный ком-



плект документов и отправляем его вместе с заказом.

В настоящее время «ЛОНМАДИ» предлагает 10% скидку на товары при заказе онлайн. (Скидка не распространяется на акционные товары, комплектующие и навесное оборудование).



Экономия времени



Удобство заказчика



Сравнение товаров

### ПРЕИМУЩЕСТВА



Доставка за 24 часа



Скидка 10%



Подбор аналогов





## ЧИСТОКРОВНЫЙ БРИТАНЕЦ ЭКСКАВАТОР-ПОГРУЗЧИК JCB 1988 ГОДА ВЫПУСКА РАБОТАЕТ В САМАРЕ

*Рассказывает владелец экскаватора-погрузчика Аркадий, частный предприниматель:*

«Эту машину мы приобрели полтора года назад для выполнения подрядных



работ по строительству и благоустройству города. Какая у неё наработка, я не могу даже предположить: три года назад предыдущий владелец техники делал капитальный ремонт двигателя, и показания счётчика моточасов сбились. Экскаватору-погрузчику более 30 тридцати лет, а работает он, как новенький. Достоверно известно, что машина британской сборки, некоторое время назад её привезли из Англии, уже с наработкой. Конечно, незначительные поломки иногда случаются, но не чаще, чем у любой даже новой машины.

Ухаживаю за экскаватором-погрузчиком я самостоятельно: провожу сервисное обслуживание, меняю расходные материалы и чиню. Если возникают более

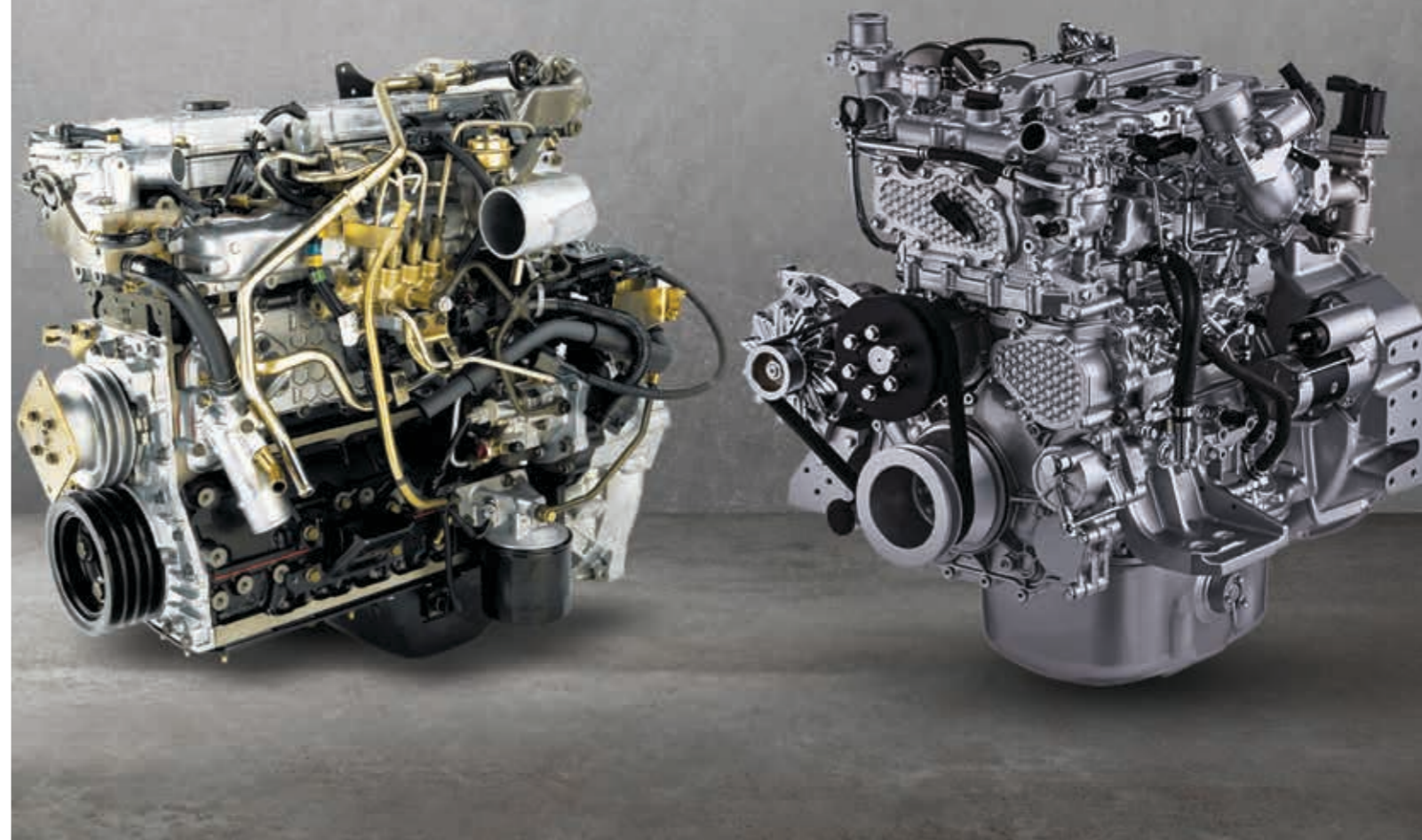
серьёзные вопросы, обращаюсь к специалистам, но случается такое очень редко.

Машина очень комфортная, плавная, с интуитивно понятными рычагами управления. Для сравнения я попробовал поработать на современном экскаваторе-погрузчике JCB. Впечатления очень схожи: тот же комфорт и простота, одинаковое расположение рычагов управления, такие же ковши — чувствуется британское качество. Разница лишь в том, что у современной машины больше электроники.

Экскаватор-погрузчик отличный, в России таких машин больше нет. Нет, продавать не планирую. *(Смеётся)*. Главное ведь — ухаживать за машиной, тогда она и прослужит долго».

# РЕМОНТ ДВИГАТЕЛЕЙ ISUZU 4HK / 6HK / 4JJ

В наличии оригинальные  
запасные части



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 | www.lonmadi.ru





## «ЛОНМАДИ» В Г.САРАТОВЕ НОВОЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ КОМПАНИИ



*Денис Кочетков, 48 лет  
Опыт работы на рынке строительной техники более 15 лет, в том числе на руководящих должностях.  
В 2005 году пришёл в компанию «ЛОНМАДИ» в г. Санкт-Петербурге в качестве специалиста по продажам, позднее занял должность директора по продажам.  
Работал с техникой различных брендов, в том числе Case, Komatsu, CATERPILLAR, John Deere.  
В 2019 году принят на должность директора нового подразделения АО «ЛОНМАДИ» в городе Саратове.*

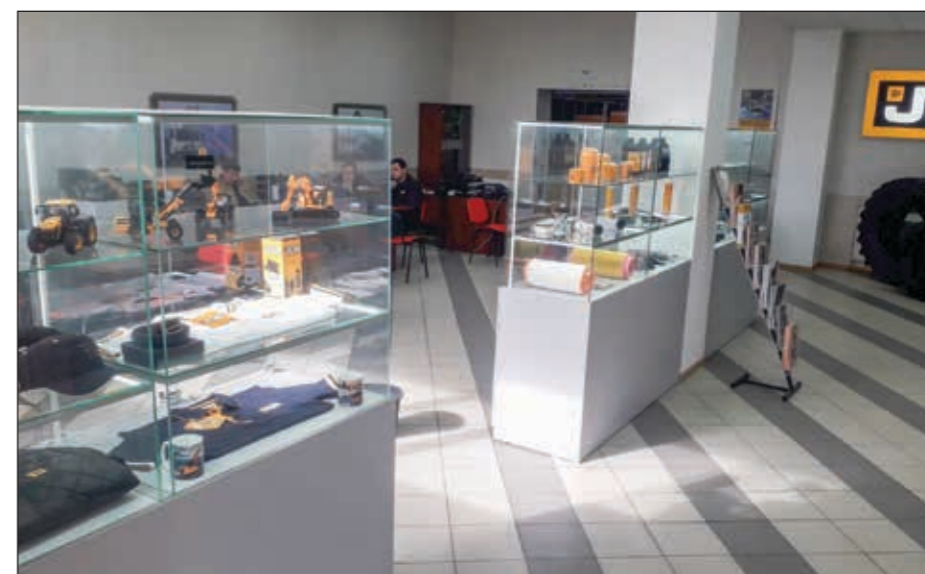
Группа компаний «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» имеет одну из самых сильных и развитых дилерских сетей среди поставщиков спецтехники. На протяжении многих лет компания делает акцент на интенсивное развитие существующих подразделений, оснащение их материально-техническими ресурсами, чтобы предоставлять заказчикам полный спектр услуг по продажам и сервисному обслуживанию техники. За два года шесть подразделений осуществили переезд в новые, отвечающие современным стандартам технические центры — это «ЛОНМАДИ» в Волгограде, Казани, Твери, Самаре, Мурманске, Нижнем Новгороде.

На фоне тенденции к постепенному восстановлению рынка спецтехники после кризиса акционеры компании приняли решение об открытии нескольких новых офисов в Приволжском и Южном федеральных округах.

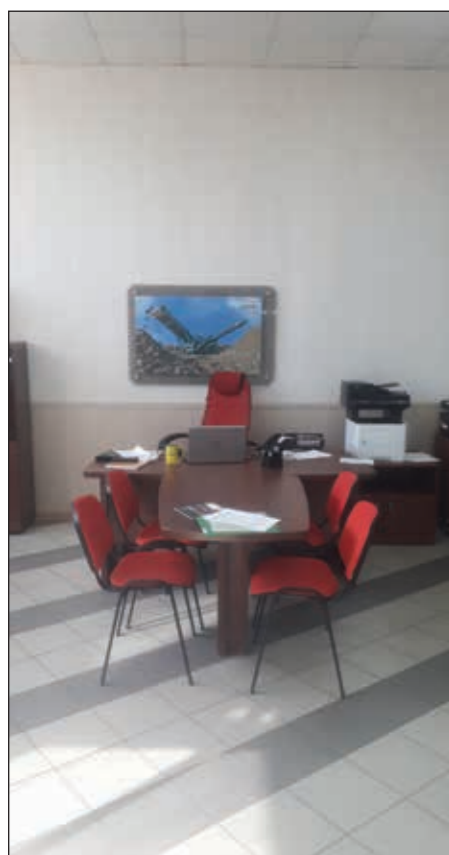
Один из них — обособленное подразделение АО «ЛОНМАДИ» в Саратове — открыл двери для заказчиков в мае 2019 года. О новом филиале рассказал его директор Денис Кочетков:

«Прежде за поставку техники и обслуживание территории Саратовской области отвечал самарский офис компании. Решению об открытии нового филиала способствовала необходимость быть ближе к заказчикам.

После поиска подходящего офисного помещения и завершения ремонта АО «ЛОНМАДИ» в городе Саратове приняло первых посетителей. В распоряжении компании более 600 кв. м в отдельно стоящем здании. Площадь светлого офисного помещения составляет 200 кв. м, где предусмотрено всё необходимое для комфортной работы сотрудников, переговорная комната и комната для персонала. В подразделении трудятся девять специалистов, и в ближайшее время мы планируем увеличить штат ещё на одного сотрудника:







компании требуется дополнительный инженер-механик.

Закончена подготовка ремонтной зоны, способной принять одновременно две единицы спецтехники. В ближайшее время в ней появится полное оснащение для ремонтных работ. Сейчас ремонт и обслуживание техники специалисты производят на выезде на объектах заказчиков.

Сразу за офисным помещением располагается склад запасных частей со всеми необходимыми артикулами, который своевременно пополняется. А вот одно из наших основных конкурентных преимуществ — демонстрационная площадка перед офисом и склад спецтехники. Ни один из представленных в регионе конкурентов не может гордиться таким разнообразием моделей в наличии.

Саратов и Саратовская область считается небогатым регионом по сравнению с другими субъектами Российской Федерации. Тем не менее, рынок спецтехники

растёт, и мы видим перспективы развития. Регион занимается сельским хозяйством, но потребность в строительной технике тоже есть, и объёмов по работе достаточно. Конечно, наибольшим спросом в регионе пользуются многофункциональные экскаваторы-погрузчики, но силами нашего подразделения уже были поставлены и мини-экскаватор, и гусеничный экскаватор. В первую очередь перед нами стоит задача показать заказчикам возможности и универсальность различных видов спецтехники и подобрать именно то решение, которое будет максимально удовлетворять потребностям.

После открытия подразделения нам удалось завоевать доверие небольших и средних предприятий региона, и мы уверенно наращиваем объём продаж.

*Уважаемые заказчики! Будем рады видеть вас в новом офисе «ЛОНМАДИ» в г. Саратове по адресу ул. Песчано-Уметская, д.10.*



# Успейте подготовиться к зиме С ФРОНТАЛЬНЫМИ ПОГРУЗЧИКАМИ JCB



## С ПРИЦЕЛОМ НА БУДУЩЕЕ: ДНИ КАРЬЕРЫ В «ЛОНМАДИ» И «КВИНТМАДИ»



Группа компаний АО «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» всегда являлась и продолжает оставаться в числе привлекательных работодателей. Это неудивительно, мы — крупная стабильная компа-

ния с яркими преимуществами не только в продажах и сервисе среди конкурентов. «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» предлагает интересную работу, даёт возможность обучения и развития внутри компании.

В 2019 году в центральном офисе компании в подмосковном Елино прошли «Дни карьеры». О мероприятии рассказала Дарья Ильюшина, ведущий менеджер по персоналу:

«ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» непрерывно развивается и ежегодно ставит перед собой планы на увеличение продаж.

Это требует как высокой интенсивности, выхода из зоны комфорта, постоянного развития наших сотрудников, так и привлечения новых кадров для достижения показателей роста компании.

В среднем на протяжении уже нескольких лет прирост количества сотрудников составляет рекордные 30%. И мы столкнулись с ситуацией, что специалистами с профильного рынка эту потребность не закрыть. Что также важно, зачастую трудно переориентировать на наши правила и задачи сотрудников, которые работали в других компаниях — в других «экосистемах».



В попытках расширить круг поиска новых кадров, мы придумали совершенно уникальное мероприятие — День карьеры. Идея его заключается в привлечении молодых специалистов — тех, кого мы не могли бы пригласить на интервью в обычном формате по резюме. Это соискатели, у которых нет опыта работы в нашей отрасли, и студенты последнего курса профильных ВУЗов. Хороший менеджер по продажам не всегда может быть в зоне нашего профиля или, например, обладает прекрасными компетенциями продавца, но не имеет опыта. В рамках дня карьеры мы с удовольствием знакомимся с такими соискателями. И практика показала, что День карьеры пользуется большой популярностью.

День карьеры проходит на базе нашего офиса. Мы показываем посетителям производственно-административный комплекс и технические возможности, презентационный ролик, приглашаем выступить руководителей и сотрудников, которые прошли определённый карьерный путь и добились успеха. Специалист по поддержке продукта «ЛОНМАДИ» проводит небольшой вводный тренинг по технической части непосредственно рядом с машинами. После такого обстоятельного знакомства наши гости могут записаться на собеседование.

Первое мероприятие состоялось в июле. Это была некая «проба пера». Мы сделали рекламу в социальных сетях, в ВУЗах, отобрали через hh.ru и пригласили подходящих по ряду критериев специалистов и студентов. К нам пришли 16 человек, и мы очень успешно закрыли вакансию менеджера по продажам. Уже на испытательном сроке наш новый сотрудник продемонстрировал высокое стремление, отличные результаты в продажах техники и лояльность компании, что дало нам основание полагать, что это мероприятие работает.



А вот на втором Дне карьеры в ноябре число посетителей уже превысило 30 человек. Что особенно приятно, среди них «с разведкой» был и сотрудник отдела персонала конкурирующей компании. (Улыбается). По результатам мероприятия на

собеседование записались 19 соискателей, остальные 11 участников заканчивают обучение в 2020 году и вернутся к нам на интервью летом. Это отличный резерв на будущее — молодые специалисты, которые посмотрели на нашу компанию из-





нутри и хотят здесь работать. На этот раз мы закрыли пять вакансий, среди них три специалиста по продажам и два сотрудника службы сервиса. Важно, что «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» может предложить работу не только в центральном офисе, но и в других московских офисах и даже в других городах, где есть наши представительства».

*Перспективы работы в отрасли прокомментировал Андрей Петров, исполнительный директор компании «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ»:*

«Россия — это страна с огромными возможностями развития дорожной и инженерной инфраструктуры. Несмотря на циклические подъёмы и спады экономики, строительная отрасль отмечает положительную динамику на протяжении последних 20 лет. Индустрия стабильная, перспективная и интересная.

Мы сотрудничаем с ведущими государственными и частными предприятиями на самом высоком уровне. Значит, и уровень специалистов компании должен



быть соответствующим. И безупречного знания техники недостаточно. Хорошего специалиста по продажам характеризует совокупность трёх качеств: высокие коммуникационные навыки, уровень интеллекта и внутренняя мотивация. Хороший продавец — это тот, кто хочет зарабатывать деньги. К нам приходят специалисты с большим опытом из других компаний, с определёнными стереотипами и метода-

ми работы. Практика показывает, что не всегда эти методы соответствуют нашему видению и ещё реже можно переучить человека работать в ином формате. По этой причине мы заинтересованы в поиске и развитии молодых кадров. Через один-два года из них можно вырастить именно тех специалистов, которые будут полностью соответствовать стандартам и требованиям «ЛОНМАДИ».



## 7 причин НАЧАТЬ КАРЬЕРУ В ГРУППЕ КОМПАНИЙ АО «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ»

1. Работа в крупной британско-русской компании
2. Стабильный высокий доход и бонусы «без потолка»
3. Бесплатное обучение и тренинги
4. Мотивационные программы
5. Работа в команде лучших
6. Личное и профессиональное развитие
7. Возможности карьерного роста



# ЗАВОД АЛЮМИНИЕВЫХ СПЛАВОВ: ПЕРЕГРУЖАТЕЛИ SENNEBOGEN НА ВСЕХ ЭТАПАХ ПРОИЗВОДСТВА



В начале 19 века учёные-химики открыли алюминий — сверхлёгкий прочный металл, который содержится почти во всех породах, в том числе и в глине. А вот выделить чистый алюминий было совсем непросто и дорого, поэтому его называли «серебром из глины» и использовали в основном в изготовлении ювелирных изделий. Лишь несколько десятилетий спустя открыты методы промышленного производства этого металла. И вот уже более века объём потребления алюминия является косвенным индикатором научно-технического прогресса, ведь благодаря своим свойствам он успешно применяется в высокотехнологичных отраслях.

Один из ведущих российских производителей алюминия — Завод алюминиевых сплавов — расположен в подмосковном Подольске, куда мы и отправились, чтобы своими глазами увидеть производственный процесс и пообщаться с одним из ключевых партнёров «КВИНТМАДИ». На объекте нас встретил начальник транспортного управления завода Андрей Фролушкин и провёл экскурсию по предприятию. Предметом нашего особого интереса была техника SENNEBOGEN, но завод поразил воображение своими площадями и масштабом производства.

Рассказывает Андрей Фролушкин:

«Завод построен в 1950х годах, располагается на территории 9 га земли. Производственные помещения занимают 35 тысяч кв. метров.

Мы специализируемся в переработке вторичного сырья — алюминия. Общий объём готовой продукции завода составляет около 45 тысяч тонн ежегодно. От трети до половины продукции уходит на экспорт в азиатские страны, Америку и Мексику, а среди внутренних российских потребителей — крупные металлургические компании.

Сырьевой материал завод закупает у оптовых площадок. Металлолом перед подачей на плавку мы предварительно сортируем, отбираем цинк. Примечателен тот факт, что на сортировке металлолома работают только женщины: благодаря своей способности к различению оттенков, они мгновенно визуально выбирают из сырья цинк и свинец.

После отсортированное сырьё прессуется перегружателем SENNEBOGEN. Прессование требуется для повышения процента выхода металла — чтобы сырьё не сгорало.

После выплавки алюминиевые сплавы с определённым составом собираются в цех для отгрузки. Наша продукция используется в производстве профилей для



алюминиевых конструкций, специализированных инструментов, вентилируемых фасадов и даже двигателей автомобилей, в общем, практически везде — от сковородок до ракетостроения.

Но перерабатываем мы не только металлолом. Генеральный директор завода Андрей Геннадьевич Цыденов уделяет значительное внимание непрерывному обновлению производственных технологий и техники. Например, в 2012 году предприятие закупило роторную печь,

что позволило нам выйти на новый рынок переработки шлама. Перерабатываем мы не только своё сырьё, но и привозной шлам. В нём тоже содержится алюминий, хоть процент и гораздо ниже. После его переплавки получается такая же готовая продукция, отличается только маркой.

Металлургические мощности оснащены современным высокотехнологичным оборудованием. Среди них два плавильных комплекса Jasper, наклоняемая роторная печь и, конечно, ма-





Погрузка готовой продукции в полувагон



шины, которые обслуживают производственный процесс.

На предприятии работают три перегружателя SENNEBOGEN модели 825 D, первая из которых запущена в эксплуатацию в 2010 году, и третья машина — весной 2019 года. Перегружатели — «трудяги», работают в круглосуточном режиме: разгружают всё входящее сырьё, распределяют его в цехах сортировки, собирают в кучи, загружают машины, которые отвозят металлолом в цех на переплавку и даже грузят готовую продукцию в полувагоны.

Одним из важнейших факторов выбора техники был отказ от избытка электронных компонентов. Они просто не выдерживают сложных условий ра-

боты на заводе, выходят из строя из-за попадания мелких частиц алюминия. SENNEBOGEN — одна из немногих компаний, по-прежнему предлагающих «классические» модели серии D с малым количеством электроники, что является для нас лучшим решением.

Другой фактор, повлиявший на наш выбор — инфраструктура завода. Завод был построен ещё в советские времена, все коммуникации расположены низко, и не каждая машина может под ними проехать: необходимо либо полностью выдвигать стрелу вперёд, но без аутригеров и с грузом машина в таком положении не устойчива, либо переводить машину в транспортное положение. Эту задачу удалось решить с использованием небольшой и очень маневренной модели SENNEBOGEN 825.

Семилетний опыт эксплуатации показывает, что техника SENNEBOGEN — лучший выбор для нашего предприятия. Основные преимущества машин — надёжность и простота. Работа механизмов,



агрегатов, обслуживание — всё понятно. Очень интересна разработка кинематической стрелы SENNEBOGEN. Я работаю на предприятии 17 лет и помню, как часто раньше ломались стрелы на перегружателях других марок. Ведь сталь Hardex не поддаётся реставрации, её надо отправлять производителю, а это основ-

ная рабочая часть перегружателя. На SENNEBOGEN не было проблем со стрелами ни разу за все годы. А вот с машинами других производителей у нас был отрицательный опыт — постоянно появлялись трещины в точках сварки рукояти и трещины в гидроцилиндрах подъёма стрелы. В наших условиях сварку не про-







ведёшь. Выживают только перегружатели SENNEBOGEN, и мы своим выбором довольны».

**В чём секрет развития предприятия, мы спросили у финансового директора завода. Рассказывает Фёдор Гайдучак:**

«Мы регулярно обновляем технологию производства. В штатном расписании завода есть должность директора по инновациям, в ответственности которого поиск новых способов повышения качества продукции, технологии производства, поиск новых каналов сбыта и многое другое. Наша продукция полностью сертифицирована, и это очень важное преимущество.

У нас совершенно новые металлоплавильные печи. Автопарк и оборудование

непрерывно обновляется. Да и машины служат долго, потому что мы тщательно соблюдаем требования производителей — проходим обслуживание у дилеров в указанный период, используем оригинальные расходные материалы и запасные части, проводим профилактические работы и предварительный ремонт, чтобы не останавливать круглогодичный производственный процесс.

**— Фёдор Владимирович, какие новые проекты запустил или планирует запустить Завод?**

Значительный акцент Завод алюминиевых сплавов делает на непрерывном развитии. Не так давно совместно с крупнейшим в России профильным ВУЗом — Московским институтом стали и сплавов мы разработали и запатенто-

вали два новых сплава. Их особенность в том, что новые сплавы лёгкие, как алюминий, но прочные, как железо. У МИСиС прекрасная научная база, поэтому мы рады сотрудничеству с институтом. Выпускники проходят у нас практику и возвращаются на работу.

Кроме того, мы постоянно диверсифицируем направления деятельности и ищем новые решения. Например, в прошлом мы платили за утилизацию отходов 4 класса опасности, а теперь перерабатываем их самостоятельно и поставляем в брикетах для нужд металлургических компаний. В планах Завода выход на рынок минерального сырья — бентонита. Не так давно мы начали производить смеси для бурения. Пожалуй, это наши основные новые направления.

**— Как Вы оцениваете ситуацию на рынке производства алюминия и какова позиция Завода алюминиевых сплавов по сравнению с конкурентами?**

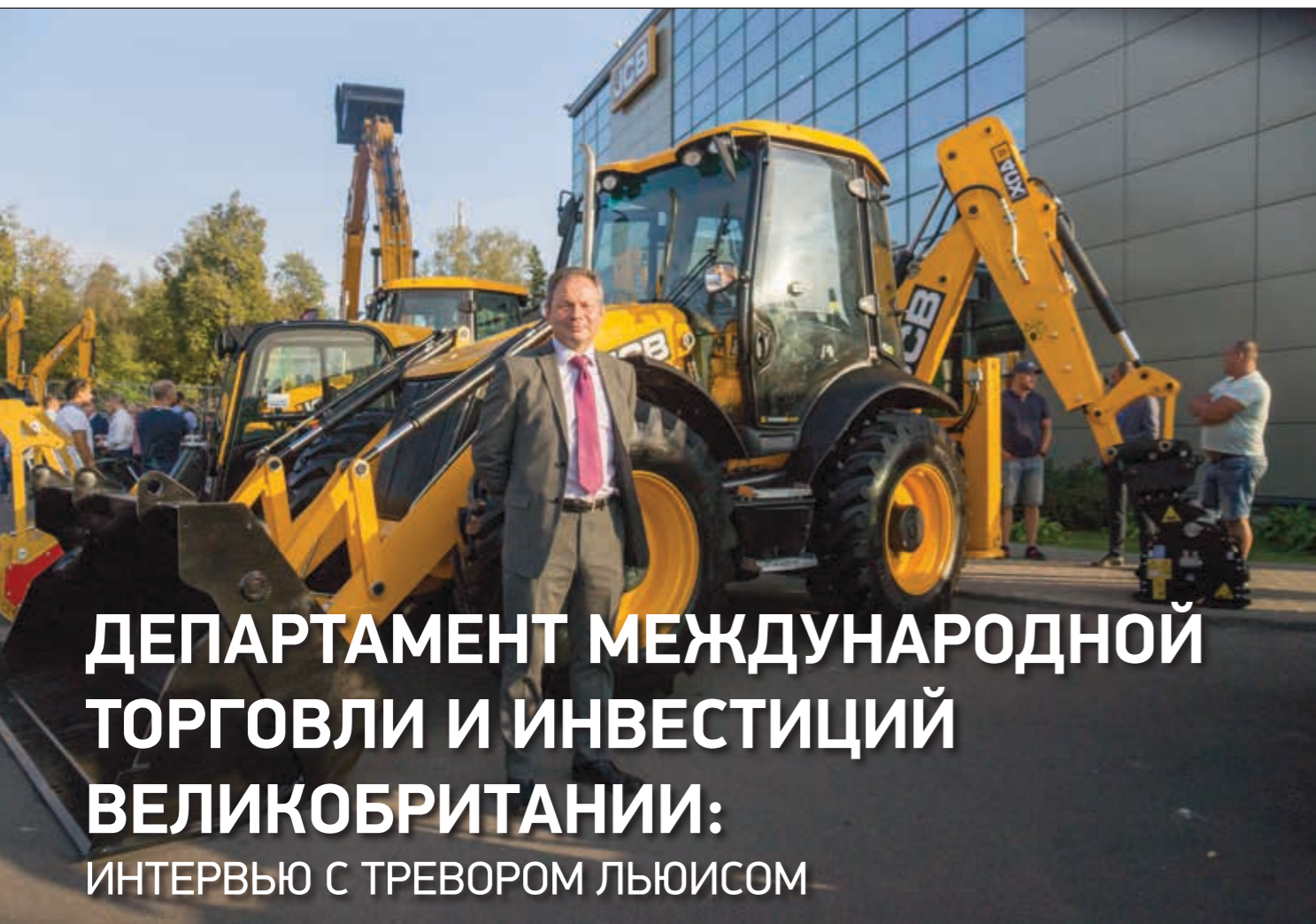
Предприятие входит в тройку крупнейших по переработке вторичного алюминия. Годовая выручка завода составляет около 5-6 миллиардов рублей — это зависит от цен продаж и номенклатуры. Мы сфокусированы только на производстве алюминия, а вот наши конкуренты поставляют другую продукцию. Рынок жёсткий — с низкой маржей и высокой конкуренцией и постоянно меняется. Но наше преимущество в том, что мы крупное предприятие и у нас трудится прекрасная команда профессионалов».



Склад готовой продукции







## ДЕПАРТАМЕНТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И ИНВЕСТИЦИЙ ВЕЛИКОБРИТАНИИ: ИНТЕРВЬЮ С ТРЕВОРОМ ЛЬЮИСОМ

*Департамент международной торговли и инвестиций (Department for International Trade and Investment) Великобритании в России — один из ключевых информационных партнёров АО «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ». Во время открытого дня группы компаний нам удалось побеседовать с его Директором Тревором Льюисом (Trevor Lewis) о задачах Департамента и российско-британских деловых отношениях:*

**— Господин Льюис, около полугода назад Вас назначили Директором Департамента международной торговли и инвестиций. Каковы ваши впечатления от новой должности?**

Я действительно получаю большое удовольствие от своей работы. До приезда в Россию я понимал, что это будет интересно. Тем не менее, пока не заступишь на должность, не узнаешь, насколько. Я очень рад новому назначению, мне нравятся люди, с которыми работаю, мне нравится Москва.

**— Сложно ли сейчас иностранным компаниям работать в России и почему?**

Как Вы понимаете, деловой климат сейчас не очень благоприятный. Политические взаимоотношения между Россией и Великобританией не самые простые, что, несомненно, сказывается на бизнес-среде. Но даже в таких условиях ежегодный объём экспорта Великобритании в Россию составляет около 5,5 миллиардов фунтов. А российский экспорт в Великобританию в два раза выше.

Россия занимает 25 место в списке британских экспортных рынков. Так что в целом мы оцениваем условия работы как хорошие, несмотря на все сложности.

**— Что относится к основным задачам и целям Департамента?**

Основных задач две. Первая — оказывать поддержку британским компаниям в экспорте товаров в Россию и содействовать расширению их присутствия на российском рынке. В целом, мы помогаем там, где можем и где это необходимо. Так что одно из

направлений деятельности Департамента — это экспорт и прямые зарубежные инвестиции.

И вторая задача — привлечение российских компаний для инвестирования в рынок Великобритании. И здесь мы добились определенных успехов. Ежегодно мы помогаем не менее, чем 10 российским компаниям начать свой бизнес в Великобритании. Уверен, в этом году мы снова достигнем этой цифры. Так что мы оказываем содействие и британским, и российским компаниям, которые стремятся развиваться на мировом рынке.

**— Какие отрасли российской экономики наиболее приоритетны для британского правительства в настоящее время?**

Это в определённой степени зависит от того, что в приоритете у российского правительства. Мы уделяем значительное внимание тем отраслям, где прогнозируется наибольший рост. Разумеется, нефтегазовая сфера — одна из них. Британские компании BP и Shell — крупнейшие инвесторы в российский рынок. Сейчас также прогнозируется рост в горнодобывающей отрасли. Ещё один ключевой сектор — строительные компании и поставщики строительной техники. Эти три отрасли среди наших приоритетов.

Мы также отслеживаем национальные проекты. Как только правительство объявляет о новом проекте, мы стараемся определить, где могут быть зоны роста. С другой стороны, национальные проекты очень разнообразны, и наш Департамент занимается такими секторами, как строительство, сельское хозяйство, сфера финансовых услуг и т.д. Поэтому мы стараемся определить области, которые представляют наибольший инте-

рес для Великобритании, и выбираем те, где можем предложить свой опыт, будь то сфера услуг, производство, розничные продажи.

**— Есть ли у Департамента новые инфраструктурные, горнодобывающие или другие проекты в смежных отраслях, где сможет принять участие «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ»?**

Разумеется. Недавно мы приняли участие в Третьем Российско-Британском Сырьевом Диалоге совместно с Санкт-Петербургским горным университетом и ИОМЗ, открывшим перед нами новые возможности сотрудничества в горнодобывающей отрасли. Известно, что ряд российских компаний включен в листинг Лондонской фондовой биржи, что говорит о наличии достаточного инвестирования в развитие их бизнеса. Я считаю, что национальные проекты смогут предложить больше возможностей компаниям-поставщикам спецтехники, таким как «ЛОНМАДИ» и JCB. Мы с интересом следим за реализацией национальных проектов.

**— Как, по Вашему мнению, будет развиваться российско-британское деловое сотрудничество после выхода Великобритании из ЕС?**

После выхода из Евросоюза Великобритания будет более активно расширять присутствие на зарубежных рынках — на тех, где мы, пожалуй, не были очень активны на протяжении нескольких лет — как, например, в России. Мы стремимся развивать здесь бизнес и искать новые возможности. Мы хотим, чтобы британские компании увидели, какие возможности есть в этой стране. По моему мнению, «Брексит» стимулирует развитие зарубежных рынков и предложит новые возможности и сделки для наших компаний.

**— Какая Ваша самая амбициозная задача на период назначения в Россию?**

В целом всё та же — привлечь как можно больше британских компаний для работы на российском рынке. Речь идёт не только о крупных компаниях, которые уже присутствуют на рынке, но и о поддержке небольших компаний — с численностью сотрудников от 10 до 250. Мне кажется, что из-за политики и порой негативного освещения в СМИ многие владельцы бизнеса считают, что в России работать слишком сложно. Конечно, я не хочу сказать, что российский рынок простой, — простых не существует. Но британские компании, которые уже здесь работают, прекрасно отзываются о бизнес-климате и возможностях развития в России. Так что мы прогнозируем ещё больший приток инвестиций.

Моя первоочередная цель — приглашать как можно больше британских компаний в Россию, чтобы они могли составить собственное мнение о бизнесе в этой стране и познакомиться с потенциальными партнёрами. Следующий шаг — помочь этим компаниям выйти на новый уровень и наладить прямой экспорт продукции, а через некоторое время возможно начать инвестировать в российский рынок. Как я упоминал ранее, объём экспорта Великобритании в Россию составляет около 5,5 миллиардов фунтов, и существуют большие возможности для роста. Но единственный способ добиться поставленной задачи — это приглашать в Россию представителей бизнеса из Великобритании и знакомить их с такими компаниями, как, например, «ЛОНМАДИ». У нас уже есть много историй успеха, самое главное — сделать первый шаг. ■





## ВСЕДОРОЖНЫЕ КРАНЫ DEMAG: НЕМЕЦКОЕ КАЧЕСТВО И НАДЕЖНОСТЬ

Денис Плотников



Одним из ключевых направлений бренда DEMAG является производство вседорожных кранов повышенной проходимости грузоподъемностью от 55 до 1200 т.

Наиболее популярная модель, пользующаяся спросом у российских заказчиков, — вседорожный автомобильный кран DEMAG AC100-4L, класс грузоподъемности 100 тонн. Это самый компактный 100-тонный кран, существующий в мире. Основная стрела машины имеет длину 59,4 м, также кран может быть укомплектован решётчатым удлинителем стрелы до 27 м.

DEMAG AC 100-4L — универсальный кран, который может найти применение

в различных сферах, таких как арендный бизнес и строительные компании, нефтегазовая отрасль — различные добывающие и перерабатывающие предприятия, и крупные производства — угледобывающие, металлургические, комбинаты по производству удобрений.

Благодаря ширине шасси — 2,55 м кран может более свободно передвигаться по дорогам общего пользования. В том числе данная особенность позволяет работать в стеснённых условиях.

На предприятиях, таких как нефтеперерабатывающие заводы или металлургические производства, бывают узкие

проезды и ограниченные различными преградами площадки. Но данная маневренная и компактная модель такого «не боится», это самый узкий кран на рынке. Кран DEMAG AC 100-4L имеет ширину 2,55 м не только с колёсами 14.00R25, но и с большими колёсами 16.00R25. Причём, соотношение цена/качество в предлагаемой модели очень привлекательное, она интересна многим потенциальным покупателям.

Надо сказать, что одной из тенденций современного краностроения является создание новых моделей, сохраняющих грузоподъемные и прочие характеристики моделей прежних лет, но имеющие более компактные размеры. Так, ещё совсем недавно компания DEMAG предлагала покупателям 6-осную модель крана грузоподъемностью в 250 тонн. И представленное в 2016 году компанией DEMAG семейство 5-осных кранов, таких как AC 130-5, AC 160-5, AC 220-5 и AC 250-5 стало настоящим прорывом с точки зрения возможности работы на небольших, ограниченных преградами площадках и передвижению по дорогам за счёт компактного маневренного шасси.

Особое внимание хотелось бы обратить на модели AC 160-5 и AC 250-5 с номинальной грузоподъемностью в 160 и 250 тонн соответственно. Эти машины в настоящее время пользуются наибольшим спросом среди российских заказчиков. Рынок переполнен крановой техникой грузоподъемностью менее 100 т, при этом машин более высокого класса в России не хватает.

Ещё одной общемировой тенденцией, вследствие ужесточения экологических требований, стал отказ ведущих производителей кранов от использования второго мотора в кранах, грузоподъемность которых превышает 100 т. Одномоторная компоновка делает машину легче, дешевле, снижается стоимость технического обслуживания, с точки зре-

ния выполнения экологических требований одномоторная компоновка крана DEMAG, безусловно, более удачная.

Пятиосный кран DEMAG AC 250-5 относится к следующему классу грузоподъемности. Основная стрела имеет максимальную длину — 70 м., решётчатый удлинитель стрелы до 33 м. Безусловно, более высокая грузоподъемность увеличивает и возможности данной модели.

Данная модель популярна у арендных компаний, которые уже имеют в своём парке машины меньшей грузоподъемности, у них имеются краны грузоподъемностью 50, 100, 150 т, и, естественно, собственники таких компаний хотели бы расширить объём оказываемых услуг. Также кран востребован и в других секторах экономики.

Все оси 250-тонника управляемые, почти все колёса, а именно 8 из 10-ти возможных — приводные. Все краны DEMAG серии AC представляют собой прекрасное сочетание маневренности и высокой производительности. Практически все модели DEMAG имеют полноуправляемое шасси и в большинстве случаев привод почти на все оси.



Вседорожные краны DEMAG могут проехать почти по любой дороге на планете для того, чтобы быстро, надёжно и эффективно справиться с самой сложной работой. Конструкция шасси кранов DEMAG предполагает возможность движения с различными режимами управления. Это, во-первых, подруливание, режим, облегчающий движение по любым дорогам. Также есть возможность координированного управления, оно используется при необходимости разворота крана на ограниченной площади. В этом случае передние оси поворачиваются в одну сторону, а задние оси — в другую сторону. Также машины могут двигаться крабовым ходом, т.е. подъезжать боком прямо к нужному объекту.

Особо хотелось бы сказать про гарантийный период. Гарантия на краны DEMAG предоставляется на 2 года или на 3500 моточасов работы. Это самая большая стандартная гарантия на российском рынке от завода-изготовителя. Более того, покупатель может расширить гарантийное обслуживание своего крана до 3 лет или 5000 моточасов.



На кранах DEMAG используется система управления на русском языке, никто из конкурентов не предлагает такой возможности в своих кранах.

Нужно также подчеркнуть, что понятие «базовая комплектация» для крановой техники — достаточно условное. Например, завод-изготовитель, говоря о такой комплектации, подразумевает под ней машину, готовую к эксплуатации, и предоставляет покупателю выбрать то

оборудование, которое ему требуется. И тогда покупатель сам выбирает необходимое количество противовесов, наборы крюкоблоков. Некоторые покупатели заказывают решётчатые удлинители стрел, вторую лебёдку, а также пакет для работы при низких температурных условиях и расширенную гарантию.


Краны DEMAG очень удобные с точки зрения сервисного обслуживания. Хорошо организованный процесс техниче-

ского обслуживания предоставляет возможность выполнять внешний осмотр, очищать от пыли и грязи, а также смазывать нужные узлы быстро и качественно. Например, очень удобно централизованное расположение точек смазки на шасси крана, а также всех мест, требующих проверки параметров, удобно организована смазка телескопической стрелы.

Компоненты, связанные с гидравлической системой крана, расположены в отдельном чистом закрытом отсеке. Электроразводка также надёжно защищена от внешнего воздействия. Её диагностика проводится с помощью специального компьютера с возможностью получения отчёта на русском языке.

АО «КВИНТМАДИ» широко представлена на территории России. Подразделения компании и центры обслуживания имеются почти в 30 городах и в полной мере обеспечивают сервисную поддержку заказчиков по всей стране.

Высококвалифицированные инженеры компании обладают всеми необходимыми знаниями, периодически проходят специальную подготовку на заводе DEMAG. В распоряжении сервисных служб имеются все необходимые инструменты, включая специальные, а также новейшие приборы для компьютерной диагностики. Диагностика и необходимый ремонт могут быть выполнены как на объекте у заказчика, так и в центрах обслуживания компании. На складе есть все необходимые запасные части и расходные материалы, причём запас запчастей контролируется и пополняется.

Краны DEMAG AC 100-4L и AC250-5 имеются в наличии на складе в центральном офисе «КВИНТМАДИ» в подмосковном Елино и на складе в Санкт-Петербурге, а Департамент по финансированию проектов АО «КВИНТМАДИ» готов предложить наиболее привлекательные условия поставки оборудования в лизинг. 



# ВСЕДОРОЖНЫЕ КРАНЫ ПОВЫШЕННОЙ ПРОХОДИМОСТИ

AC 100-4L, AC 160-5, AC 250-5 — УМНОЕ ВЛОЖЕНИЕ СРЕДСТВ

**DEMAG**  
TADANO GROUP

В  
НАЛИЧИИ  
В РФ



MADE  
IN  
GERMANY

## КРАНЫ DEMAG ГРУЗОПОДЪЁМНОСТЬЮ 100, 160 И 250 т НА ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ

- Стандартная гарантия 2 года или 3500 м/ч
- Система управления на русском языке
- Самые компактные размеры в классе
- Лизинг, каникулы, отсрочка платежа



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО  
**КВИНТМАДИ**

АО «КВИНТМАДИ»  
141441, Московская область, Солнечногорский район, деревня Елино,  
территория Промышленная зона, владение 1, строение № 1  
8 800 333-56-63 | info@kwintmadi.ru | www.kwintmadi.ru



## РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЛЕСОЗАГОТОВКИ ХАРВЕСТЕР НА БАЗЕ ЭКСКАВАТОРА JCB JS 220 LC



**Одним из знаковых специальных проектов 2019 года стало оснащение гусеничного экскаватора JCB JS 220 LC харвестерной головкой Ponsse. Силами специалистов подразделения «ЛОНМАДИ» Парнас в Санкт-Петербурге и сервисных инженеров Ponsse полностью готова машина для лесозаготовки поставлена для компании «Холм Леспром».**

Лесозаготовка — пожалуй, ключевая отрасль экономики Новгородской области. Тем не менее, несмотря на объёмы заготовки, многие областные предприятия пилят лес вручную. По причине острого дефицита кадров руководитель предприятия «Холм Леспром» Антон Цветков начал рассматривать возможность приобретения специализированной техники и остановил свой выбор на экскаваторе с харвестерной головкой.

Такое решение, во-первых, более экономически выгодно для небольших и средних предприятий: харвестер на базе экскаватора стоит почти в два раза дешевле,

чем специализированная машина. Во-вторых, важное преимущество экскаватора заключается в его универсальности. С одной стороны, в любое время можно провести обратное переоборудование — снять с машины харвестерную головку и использовать его, например, для землеройных работ или сдавать в аренду. Это может быть особенно актуально в межсезонье, ведь основной объём лесозаготовки приходится на период с конца осени до начала весны. С другой стороны, оснащённый ковш-балкой экскаватор подготовит дорогу для вывоза леса форвардером и выкапывает противопожарные рвы на делянке.

Многие поставщики строительной техники предлагают свои решения по переоборудованию экскаватора в харвестер. Компания «Холм Леспром» сделала выбор в пользу негабаритной модели JCB JS 220 LC с харвестерной головкой Ponsse H7.

**Рассказывает Александр Ульянов, региональный менеджер по продажам «ЛОНМАДИ» Парнас:**

«Исходя из условий эксплуатации и требований к экскаватору, мы предложили компании «Холм Леспром» негабаритную модель JCB JS 220 LC. Масса оснащённой машины составила около 24 тонн — на 4 тонн ниже, чем подобное решение одного из конкурентов. Разница очень существенна, ведь в Новгородской области достаточно топкая местность. Выиграть у конкурентов, которые смогли предложить систему такой же весовой

категории, нам удалось за счёт установки увеличенных гусеничных трактов шириной 700 мм. Такое решение обеспечивает большую площадь опоры гусениц и меньшее давление на грунт, что снижает риски подтопления машины.

Модель JCB JS 220 LC имеет необходимые характеристики мощности двигателя и гидравлического потока. Оснащённый бортовым компьютером и клапаном совмещения потоков экскаватор позволяет распределять направления потоков гидравлики: основная мощность требуется для работы харвестерной головки, при этом важно, чтобы не отключалась и ходовая часть.

Машина полностью подготовлена для эксплуатации на лесозаготовке. Сварной металлический «скелет» защищает кабину от падения деревьев. Вместо штатного лобового стекла установлено бронированное стекло толщиной 30 мм. Капотные отсеки гидравлической системы закрыты мелкой сеткой от попадания стружки, чтобы избежать рисков возгорания. Установлена защита ходовой части — опорных катков, гусеничной ленты. Днище экскаватора усилено толстым листом металла, ведь на делянках случайный наезд на пеньки — дело обычное.

Основной период лесозаготовки приходится на период с коротким световым днём. Поэтому для комфортной и безопасной работы мы применили современную технологию LED-освещения: на экскаваторе установлены 12 дополнительных светодиодных фар.

Ещё одна важная доработка харвестера на базе экскаватора — установка ковш-балки. Ковш-балка используется при необходимости выбраться с труднопроходимого участка без вспомогательной техники, при замене элементов ходовой части и для экскаваторных работ.

Гусеничный экскаватор дополнительно оборудован гидроаккумуляторами, которые установлены на кабине. Это те-



**Александр Ульянов,  
ОП АО «ЛОНМАДИ» Парнас**



**Система  
рекуперации энергии**

стовый проект компании Ponsse, который позволяет добиться экономии топлива до 30-40%. Рекуперация энергии в гидроаккумуляторах позволяет экскаватору работать на холостых оборотах, при этом поток гидравлического масла используется для питания харвестерной головки. Система зарекомендовала себя успешно, и в скором времени мы сможем предложить и другим заказчикам такую опцию от нашего партнёра Ponsse.

После полной подготовки экскаватора на базе «ЛОНМАДИ» Парнас к настройке харвестерной головки приступили инженеры Ponsse. Настройка проводилась в несколько этапов, финальным из которых стал выезд сервисных специалистов на объект заказчика для калибровки

системы в условиях эксплуатации и обучения оператора.

«Поскольку это первая машина для валки леса в нашем парке, главными критериями выбора поставщика были надёжность техники и сервисная поддержка, — комментирует Антон Цветков, — Мы эксплуатируем новый харвестер несколько месяцев, подходит срок первого технического обслуживания. В первые недели после поставки у нас довольно часто возникали различные вопросы по эксплуатации — оператор прежде не работал с подобной техникой, и все наши обращения обрабатывались в максимально короткий срок. Техника JCB и Ponsse — лидеры в своих сегментах, и мы своим выбором довольны.»



**Антон Цветков,  
«Холм Леспром»**



# ПЕРЕГРУЖАТЕЛИ SENNEBOGEN: ОТ МЕТАЛЛОЛОМНОЙ ПЛОЩАДКИ ДО МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМБИНАТА



Семейная компания Sennebogen, интересы которой АО «НВИНТМАДИ» представляет в России, основана в 1952 году. Заводы Sennebogen расположены в Баварии. Компания непрерывно развивается: открываются новые производственные площадки, расширяется и совершенствуется линейка продукции. Четыре завода производят технику разных моделей. Две трети ассортимента продукции составляют перегружатели — в этом сегменте

у компании Sennebogen самый широкий модельный ряд в мире.

В сфере переработки и заготовки металлолома машины Sennebogen пользуются большим спросом. Обусловлено это особой кинематикой стрел и возможностью использовать различное навесное оборудование. Перегружатели Sennebogen принимают активное участие на всех этапах заготовки и переработки металла — от сбора металлолома

до погрузки готовой продукции. Конструкция перегружателей Sennebogen тщательно продумана для работы при постоянных нагрузках и обеспечивает превосходную обзорность.

## ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ

Подготовительный этап переработки включает сбор металлолома на площадке. Для его выгрузки из транспортного средства на перегружатели Sennebogen



чает проскальзывание, упрощает его обслуживание и эксплуатацию самого генератора: в его конструкции отсутствуют натяжители и расходные материалы, например, ремни. Чтобы включить или выключить магнитный генератор, достаточно нажать одну кнопку.

Одна из ниш переработки сырьевого материала — это его резка. Так, машины Sennebogen с успехом применяются и на загрузке пресс-ножниц. В стандартной комплектации все перегружатели оснащаются гидравлическим подъемником кабины высотой 6 метров. Он обеспечивает прекрасный обзор приемного бункера пресс-ножниц и делает технику Sennebogen идеальным решением для подобных работ. А при необходимости заглянуть ещё выше, на машину можно установить специальные подъемники, пилон, видеокамеру.

Однако этим возможности техники баварского производителя не ограничиваются. Крупногабаритный металл режут гидравлическими ножницами, и для выполнения этой операции не обязательно использовать отдельный шредер. Существует два варианта решений: на оголовок классической стрелы устанавливаются

небольшие гидравлические ножницы, или же стрела вместо рукояти оснащается крупногабаритными ножницами для резки металлолома.

Перегружатели Sennebogen способны работать и на горячих производствах, например, вытаскивать раскаленные слитки из формы. Для этого машины оснащаются специальной термозащитой оборудования и кабины, которая включает двойное стекло и специальную систему кондиционирования для комфорта оператора.

Благодаря быстротъемным соединениям и гидравлической системе перегружатели Sennebogen с успехом применяются на перевалке широкого спектра готовой продукции: слитков металла, прутков арматуры, труб и т.п. Для этого вместо грейфера на перегружатель устанавливается крюк — обычный, с гидравлическим ротатором, траверса-грибок, траверса для труб или специальная вакуумная траверса, чтобы перегружать листы металла. А, например, на подольском заводе алюминиевых сплавов с помощью перегружателя Sennebogen грузят даже бигбегги с продукцией. Ранее на этом участке завод использовал кран, но, однажды опробовав машину Sennebogen,





он принял решение отказаться от крана и получил значительное увеличение производительности перегрузки.

Кроме металлолома в металлургической промышленности существуют побочные продукты — различные шлаки и отвалы, в которых содержится большое количество переплавленного металла, пригодного для переработки. Для того, чтобы его собрать, можно использовать магнитный генератор или грейфер с магнитом и грузить шлак в вагон или самосвал.

#### ПОДХОДЫ К ВЫБОРУ МОДЕЛИ

Выбор модели перегружателя зависит от потребностей клиента: от самой небольшой — Sennebogen 818 для выгрузки самосвала и до крупных моделей, занятых в полном цикле переработки металла. Среди самых популярных моделей в отрасли — Sennebogen 818, 825 и 830 с вылетом стрел 9-18м. А большая модель Sennebogen 835 зачастую встречается на комбинатах, где требуется вылет стрелы не менее 18 метров.

Для каждой модели Sennebogen существует множество вариантов оснащения и комплектации. Абсолютно любая перегрузочная машина Sennebogen может быть серийно изготовлена в дизельном или электрическом исполнении, установлена на шасси любого типа — колёсное, гусеничное, стационарное, портальное и даже рельсовое под проект заказчика. Sennebogen — единственный производитель, который способен серийно выпускать все модели машин с электродвигателем. Электрические машины пользуются большим спросом в мире. Мы прогнозируем постепенное развитие спроса на них и в России. Например, парк техники предприятий ООО «Новоросметалл» и ООО «Абинский Электрометаллургический завод» насчитывает уже порядка 60% электрических машин, в том числе и около 30 единиц техники Sennebogen. На предприятиях с грамотно выстроенными процессами перегружатели с вылетами от 17 метров и более работают в технологической цепочке: первая

машина захватывает металлолом, разворачивается на 180 градусов, складывает его, следующая машина металлолом забирает и подаёт в шредер и так далее. Такая логистика подразумевает минимум передвижений — машины практически стоят на месте, и вероятность порчи электрического кабеля сводится к минимальной. Наши заказчики очень ценят экономичность и надёжность таких машин.

Другая возможность — использование комбинации перегружателей с дизельным и электрическим приводом. Например, наш заказчик ООО «Тюмень-МетСтрой» перебрасывает дизельные машины между точками, а подачу металлолома в большой шредер осуществляет электрическая машина Sennebogen на 3-метровом пилоне со стандартным 6-метровым подъёмом кабины.

Очень интересная и перспективная машина Sennebogen в металлургии — балансир, который характеризуется высокой грузоподъёмностью и минимумом гидроцилиндров в конструкции. Работают балансиры в постоянно уравновешенном состоянии — для увеличения вылета отклоняется противовес. Предположим, балансир с вылетом 35 м на любом основании можно установить в центр 70-метровой площадки для заготовки металлолома. В таком случае одной машиной можно обеспечить абсолютно все операции из одной точки. И у наших заказчиков такой интерес есть, ведь на некоторых площадках невозможно поставить много машин из-за ограниченного пространства.

#### НЕМНОГО ОБ ОБСЛУЖИВАНИИ

Компания «КВИНТМАДИ», официальный дилер Sennebogen, располагает собственным штатом сервисных специалистов во всех российских регионах (представительства в 40 регионах), и когда клиенту необходима помощь, он просто направляет заявку, а мы оперативно посылаем на его предприятие

ближайшего из механиков. Если требуется дополнительная техподдержка, выезжает инженер из московского центра. Расходные материалы и самые распространённые запасные части имеются в любом из представительств, но основной склад находится в Москве. Доставку любого требуемого к ремонту компонента мы стараемся обеспечить в максимально сжатые сроки.

Производитель сознательно избегает усложнения конструкции машин (в т. ч. электронными компонентами в системе управления), что делает их содержание и обслуживание простым и понятным. Техническое обслуживание можно проводить с уровня земли — все сервисные отсеки находятся внизу кор-

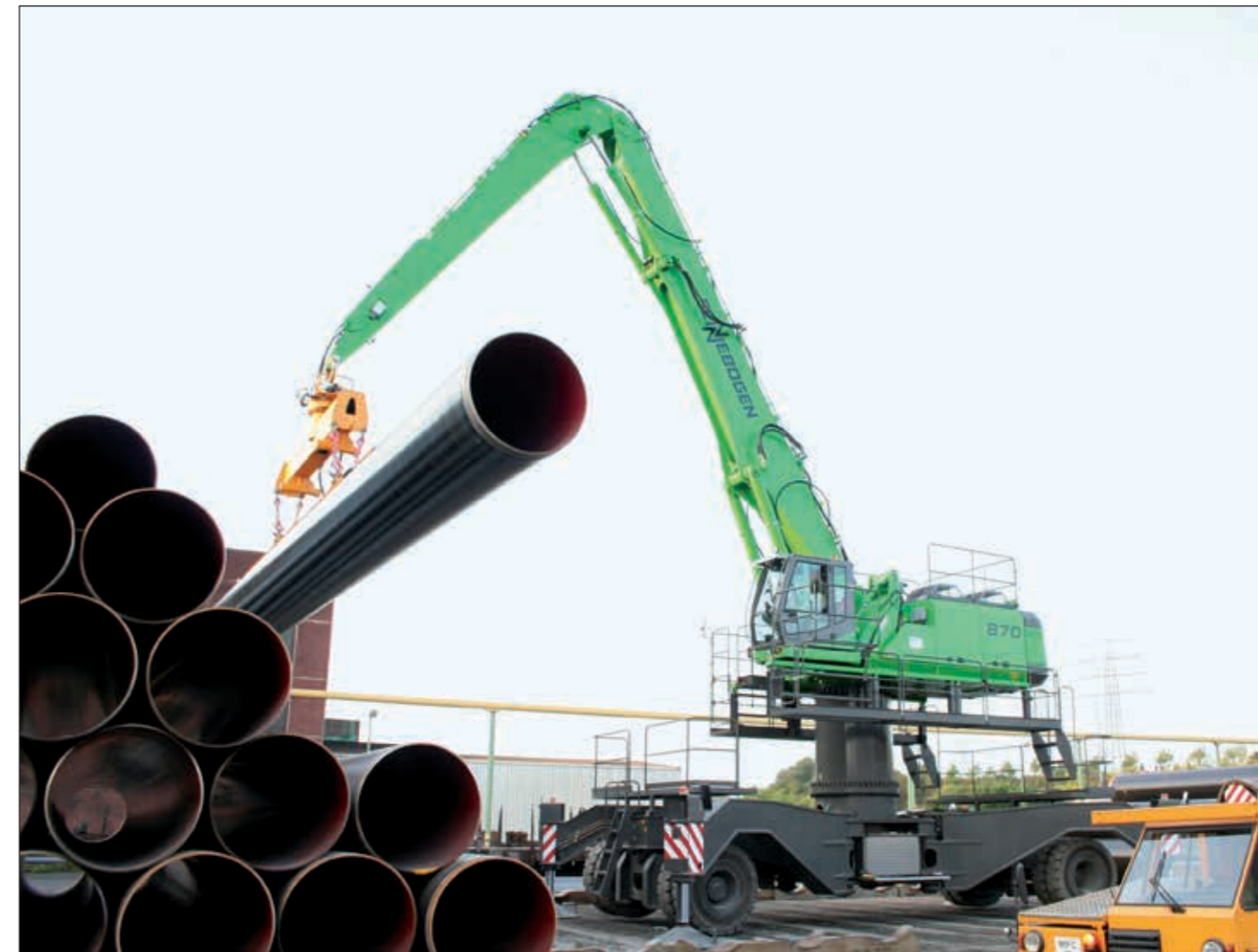
пуса и легко доступны. Исключением являются «высокие» машины на портале или пилоне: для таких вариантов предусмотрены специальные сервисные площадки с ограждениями.

Компания Sennebogen предлагает своим клиентам воспользоваться системой удаленной интеллектуальной самодиагностики оборудования: контроль режимов работы машины может осуществляться как непосредственно клиентом из своего офиса или мобильно с помощью смартфона, так и специалистами Sennebogen. Если в работе техники система обнаруживает неполадки, но машина продолжает действовать, в сервисный центр уходит сигнал об аварийном случае. Специалисты компании оператив-

но связываются с владельцем техники и дают советы по решению проблемы.

Завод предлагает разные пакеты гарантийного обслуживания — от стандартного, до супер-расширенного, разрабатываемого индивидуально, с учетом пожеланий и условий клиента. Гарантия производителя на металлоконструкции — 10 000 моточасов.

За приобретением техники всегда следует обучение будущего оператора — мы готовы делать это и на своей площадке, и на предприятии клиента; также есть возможность обеспечить их подготовку силами квалифицированных преподавателей «Академии Sennebogen» в Германии на территории завода-изготовителя.





## ФИНАНСИРОВАНИЕ СПЕЦТЕХНИКИ НОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ «ЛОНМАДИ» И «КВИНТМАДИ»

Рассказывает директор по финансированию проектов Елена Ларионова:

— **Елена, какие изменения в программах финансирования произошли во второй половине 2019 года?**

Компания «ЛОНМАДИ» совместно с лизинговым партнёром JCB Finance предлагает выгодные решения по финансированию спецтехники JCB. И во втором полугодии 2019 года мы сделали акцент на телескопические погрузчики и смогли предоставить заказчикам максимально комфортные условия финансирования. Акция третьего квартала была сверх привлекательной и име-

ла две основные коммуникации: нулевое удорожание при авансе 20% на срок в 1 год. Подчеркну, что столь низкий аванс без удорожания — беспрецедентное предложение, которое JCB Finance сделала для наших заказчиков. Вторая коммуникация — аванс 35% на длительный срок — 35 месяцев при низком удорожании в 3,5%. Покупатель может подобрать для себя подходящую схему финансирования в зависимости от того, какие параметры ему необходимы, будь то длительный срок, низкий аванс или низкое удорожание. Другой положительный момент заключается

в том, что акция в этом виде длится уже второй квартал подряд, что также для нас очень удобно. В четвертом квартале по сравнению с третьим в акцию включили абсолютно все модели телескопических погрузчиков. Данные предложения по финансированию действуют до конца 2019 года.

В целом во втором полугодии стало больше акций с нулевым удорожанием на спецтехнику — в неё помодельно вошли мини-погрузчики и мини-экскаваторы. Действуют привлекательные акции по фронтальным погрузчикам с низким удорожанием. В четвертом квартале улучшились предложения на катки.

— **Какие новые программы стоит ожидать в следующем году?**

Точные условия финансирования мы представим в январе 2020 года. Компания «ЛОНМАДИ» сделала запрос в JCB Finance на улучшение условий по гусеничным и колёсным экскаваторам, которые также являются нашими флагманами продаж.

— **Насколько востребован лизинг техники с наработкой?**

Техника с наработкой через лизинговые продукты продаётся активно. Из положительных изменений следует отметить, что сейчас наши

партнёры финансируют технику до 10 лет включительно — прежде программы финансирования предлагались на технику не старше 8 лет. Наши партнёры, с которыми у «ЛОНМАДИ» сложились устойчивые деловые отношения, подходят к одобрению сделок достаточно быстро и лояльно. Это даёт нам основания полагать, что в следующем году произойдёт рост продаж техники с наработкой. Через наших партнёров мы финансируем и технику, которая поступила в Trade-in.

— **Как выбрать наиболее подходящий вариант финансирования?**

Ответить на этот вопрос призваны сотрудники отдела по финансированию проектов «ЛОНМАДИ», специалисты, имеющие опыт работы в лизинговых компаниях и банках, понимающие специфику финансирования компаний, работающих в строительном секторе.

Мы поможем подобрать оптимальный вариант финансирования техники для заказчиков «ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ».

Для получения более подробной информации и квалифицированной консультации обращайтесь к нашим специалистам. Общий адрес отдела финансирования проектов: [leasing@lonmadi.ru](mailto:leasing@lonmadi.ru)



Елена Ларионова

# БЕТОНОУКЛАДОЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

для строительства автомобильных  
дорог и аэропортов



- » Магистральные бетоноукладчики
- » Распределители и перегружатели бетона
- » Профилировщики основания
- » Текстураторы поверхности
- » Машины для устройства монолитного дренажа



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО  
**КВИНТМАДИ**

+7 495 916-60-50

[sales@kwintmadi.ru](mailto:sales@kwintmadi.ru) | [www.kwintmadi.ru](http://www.kwintmadi.ru)



# НАДЁЖНЫЕ И БЮДЖЕТНЫЕ ГЕНЕРАТОРНЫЕ УСТАНОВКИ

## АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЛИНЕЙКА НА ДВИГАТЕЛЯХ DOOSAN

«ЛОНМАДИ» предлагает заказчикам новую линейку дизельных генераторных установок с двигателями DOOSAN. Линейка включает четыре модели мощностью в диапазоне от 250 кВА до 500 кВА. Сегмент генераторов средней мощности пользуется широким спросом для автономного электроснабжения в различных сферах и отраслях: в сельском хозяйстве, на строительных площадках, для резервного электропитания торговых центров, социально значимых объектов...

Среди ключевых преимуществ новой линейки — качественные и надёжные дви-

гатели южнокорейского производителя DOOSAN, который по праву считается одним из мировых лидеров моторостроения. Двигатели DOOSAN оборудованы механическим топливным насосом высокого давления, адаптированным к качеству российского топлива. Конструкция двигателей отличается надёжностью и простотой, благодаря чему облегчается выполнение процедур по обслуживанию и мелкому ремонту по сравнению с другими двигателями, оборудованными сложными электронными системами контроля и управления для соответствия европейским нормам.


Благодаря своей конструкции генераторные установки с двигателями DOOSAN способны брать набросом 100% нагрузки с минимальным временем стабилизации выходных параметров переменного электрического тока.

Дизайн дизельных электростанций выполнен с упором на удобство эксплуатации и обслуживания. Распашные двери кожуха обеспечивают легкий доступ не только к основным узлам двигателя и альтернатора, но и к основным цепям управления установкой.

«Арендная» конструкция кожуха предоставляет больше свобод при транспортировке. Рама кожуха усилена и выполнена в виде салазков, что позволяет обеспечить защиту топливного бака. Салазки позволяют «перетаскивать» станцию методом буксировки.

На боковых сторонах кожуха смонтированы лестницы для быстрого доступа к верхней части кожуха ДГУ. Усиленная рама, усиленный каркас кожуха с ребрами жесткости для защиты внутренних узлов от механических повреждений позволяет быть уверенным в сохранности агрегата.

Генераторные установки, построенные на базе двигателей DOOSAN, успешно зарекомендовали себя на зарубежных рынках и станут прекрасной альтернативой импортным генераторам благодаря своей надёжности, способности работать в самых тяжёлых условиях и привлекательной цене.

Для бесперебойной работы генераторной установки компания «ЛОНМАДИ» с широкой сетью подразделений готова обеспечить сервисную поддержку и обслуживание даже в режиме 24/7. 



## ДИЗЕЛЬНЫЕ ГЕНЕРАТОРЫ С ДВИГАТЕЛЯМИ

# DOOSAN

Надёжные дизельные электрогенераторы,  
рассчитанные на работу в тяжёлых условиях любых  
видов промышленности во всех регионах страны



Модель	Основная мощность, кВА/кВт	Ток, А	Цена, Р
KP-D250P	250,0 / 200,0	400	1 980 000
KP-D300P	300,0 / 240,0	630	2 450 000
KP-D450P	450,0 / 360,0	800	3 499 000
KP-D500P	500,0 / 400,0	800	3 940 000



# CATERPILLAR 345CL ME

## КАРЬЕРНЫЙ ГУСЕНИЧНЫЙ ЭКСКАВАТОР СО СКЛАДА В МОСКВЕ

Год выпуска	2008
Объем ковша для блоков, м³	1,8
Глубина копания, м	7,1
Наработка, м-ч	10 700
Модель двигателя	CatC13 Accert
Мощность двигателя, л.с.	325
Объем двигателя, л	13
Масса машины, кг	52 100
Длина, мм	11 900
Ширина, мм	3 500
Высота, мм	3 250
Ширина траков, мм	750
Максимальная высота разгрузки, м	6,79
Минимальная высота разгрузки, м	2,63

СТОИМОСТЬ МАШИНЫ С НДС — 10 500 000 Р.  
ДАТА ИМПОРТА В РФ — НОЯБРЬ 2013  
ГЛУБИНА КОПАНИЯ, М — 7,1  
ЭКСКАВАТОР МОЖЕТ БЫТЬ УКОМПЛЕКТОВАН КОВШОМ 2,6–3,4 М

## СПЕЦТЕХНИКА С НАРАБОТКОЙ В НАЛИЧИИ



Бульдозер Komatsu D65E-12  
Год выпуска — 2009 г.  
Наработка — 14 530 м-ч Цена — 5 950 000,00 р. с НДС



Бульдозер Caterpillar D6N XL  
Год выпуска — 2011 г.  
Наработка — 27 500 м-ч Цена — 5 950 000,00 р. с НДС



Гусеничный экскаватор CAT 329DL  
Год выпуска — 2010 г.  
Наработка — 8 200 м-ч Цена — 6 450 000,00 р. с НДС



Гусеничный экскаватор KOMATSU PC300-8  
Год выпуска — 2013 г.  
Наработка — 8 200 м-ч Цена — 5 950 000,00 р. с НДС



Гусеничный экскаватор JCB JS330LCT2  
Год выпуска — 2013 г.  
Наработка — 12 250 м-ч Цена — 6 150 000,00 р. с НДС



Гусеничный экскаватор JCB JS200NLC  
Год выпуска — 2012 г.  
Наработка — 4 890 м-ч Цена — 5 850 000,00 р. без НДС





# МАРСИАНСКИЕ ХРОНИКИ: ОТКРЫТЫЙ ДЕНЬ «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ»

12 сентября 2019 года группа компаний «ЛОНМАДИ»/ «КВИНТМАДИ» собрала гостей на традиционном ежегодном дне открытых дверей в головном офисе в Подмосковном Елино.

На мероприятии присутствовали около семисот гостей: заказчики и партнёры компании, представители Посольства Великобритании, правительства Московской области и муниципальной власти городского округа Солнечногорск, а также ключевые специалисты ведущих мировых машиностроительных компаний, продукцию которых «ЛОНМАДИ»/ «КВИНТМАДИ» поставляет на российский рынок.

## ПРОСТО КОСМОС: НОВИНКИ ТЕХНИКИ JCB

С каждым годом открытый день компании привлекает всё больше посетителей и, пожалуй, стало одним из ожидаемых ежегодных мероприятий. В этот раз наши гости

перенеслись в будущее и увидели полный цикл строительства первой космической базы на Марсе — от сноса зданий прежней цивилизации до облагораживания территории. Справиться с такой задачей помогла многофункциональная техника JCB.

В центре внимания оказались новинки спецтехники JCB — промышленный вилочный погрузчик Teletruk Electro 30-19E с электрическим приводом и экскаваторы JS305 ограниченной серии. Подробнее об этих машинах и о своих впечатлениях о мероприятии рассказал исполнительный директор группы компаний «ЛОНМАДИ»/ «КВИНТМАДИ» Андрей Петров:

«Объединённые миссией содействия успеху и стабильному росту бизнеса наших заказчиков за счёт предоставления техники и услуг высокого качества — компании «ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ» собрали на ежегодное мероприятие заказчиков из самых разных регионов страны — от Мурманска до Перми.

Мы представили гостям новую, доступную к продаже и имеющуюся в наличии на складе в Москве модель телескопического погрузчика Teletruk Electro 30-19E с электрическим двигателем. Teletruk — признанная уникальная по технологичности машина, конструкция которой объединяет в себе вилочный и телескопический погрузчик. И теперь Teletruk имеет версию, оснащённую электрическим двигателем, что даёт заказчику возможность экономичной, бесшумной, экологичной работы в закрытых помещениях.

На мероприятии мы также представили новую гусеничную машину JS370 весом 39 тонн и ковшом 2м³.

Гусеничные экскаваторы JCB давно знакомы российскому заказчику, работают в широком диапазоне задач и климатических зон и имеют многочисленные рекомендации от пользователей за надёжность, экономичность и, пожалуй, лучшую сервисную поддержку на рынке. Большой акцент в демонстрации техники в работе был сделан на телескопические погрузчики — универсальные и производительные машины, способные выполнять широкий спектр задач в самых разных отраслях — гражданском строи-





тельстве, строительстве мостов и тоннелей, лесной отрасли, переработке, сортировке и упаковке мусора, на асфальтовых и бетонных заводах и др.

Отдельно были отмечены гусеничные экскаваторы JS305 в версии Special Edition. Эти машины весом 32 тонны и ковшем 1,6м<sup>3</sup> в комплектации Special Edition оборудованы мощным LED освещением,

включаящим 4 головные фары Scorpius Pro 445 LED 50W и 6 вспомогательных фар, дающих мощный световой поток по всему радиусу работы машины, что обеспечивает максимальную производительность и безопасность работ в тёмное время суток и в сумерках. Версия Special edition оснащена предпусковым подогревателем Webasto, увеличивающим ресурс работы двигателя и облегчающим пуск при низких температурах, предустановленной магнитолой премиального качества. А для комфортной и производительной работы оператора в кабине лежит фирменный комбинезон JCB.

«Изюминкой» машины стала кастомная окраска рукояти и части стрелы,

которая позволит персонализировать машину, выделить её из прочих на объектах и улицах города, а также снизить риск угона. При этом даже стандартная версия экскаватора JS305 оснащена стальными защитными накладками на рукояти, защищающими её нижнюю часть, бокорезами на ковше, улучшающими проникновение в грунт и обеспечивающими защиту боковых стенок ковша от абразивного износа, собственным 6-ти цилиндровым двигателем производства JCB DieselMax с механической системой впрыска BOSCH и мощностью 221 л.с., а также штатной спутниковой системой мониторинга JCB LIVELINK с удобным пользовательским интерфейсом и бесплатной подпиской на 5 лет. Пожалуй, самой необычной и технологичной машиной, продемонстрированной гостям мероприятия, стал Hydradig 110W, впервые представленный российской публике в 2018 году».



Эрих Зеннебоген с заказчиком «КВИНТМАДИ»

которая позволит персонализировать машину, выделить её из прочих на объектах и улицах города, а также снизить риск угона. При этом даже стандартная версия экскаватора JS305 оснащена стальными защитными накладками на рукояти, защищающими её нижнюю часть, бокорезами на ковше, улучшающими проникновение в грунт и обеспечивающими защиту боковых стенок ковша от абразивного износа, собственным 6-ти цилиндровым двигателем производства JCB DieselMax с механической системой впрыска BOSCH и мощностью 221 л.с., а также штатной спутниковой системой мониторинга JCB LIVELINK с удобным пользовательским интерфейсом и бесплатной подпиской на 5 лет. Пожалуй, самой необычной и технологичной машиной, продемонстрированной гостям мероприятия, стал Hydradig 110W, впервые представленный российской публике в 2018 году».

По традиции на территории комплекса была организована выставка техники брендов JCB, Powerscreen, SENNEBOGEN и TEREX. Во время выставки посетители получили консультацию специалистов «ЛОНМАДИ»/ «КВИНТМАДИ» и пообщались с представителями заводов-изготовителей.



**ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДРОБИЛЬНО-СОРТИРОВОЧНОГО И ПРОМЫВНОГО ОБОРУДОВАНИЯ**

В этот день на территории офиса компании состоялись ещё два знаковых мероприятия для заказчиков и партнёров «КВИНТМАДИ». Одно из них — презентация новинок дробильно-сортировочного и промывочного оборудования корпорации Terex. Среди новых для российского рынка моделей были представлены промывочная установка Minerals Processing Systems WJ1175 на колёсном шасси с щёковой камерой дробления, трёхдековая установка Terex Washing Systems



Кухни народов мира







Шоу спецтехники



M2100 для промывки и сортировки песчано-гравийных смесей и дробильно-сортировочная установка Powerscreen Warrior 1200. Технические специалисты корпорации Terex из Северной Ирландии провели презентацию у машин, рассказали об их ключевых преимуществах и ответили на вопросы гостей.

**ГОМАСО: ТЕХНОЛОГИИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ И СТРОИТЕЛЬСТВА АВТОДОРОГ**

В производственном комплексе «КВИНТМАДИ» впервые состоялась международная конференция, посвящённая современным технологиям проектирования и строительства автомобильных дорог с применением монолитного цементбетона. Событие подобного формата прошло в России впервые и вошло в перечень международных мероприятий, проводимых ассоциациями бетонных дорог Европы.

В качестве докладчиков на конференции присутствовали Майкл Эйрз (США), ведущий в мире независимый



консультант по проектированию и строительству бетонных дорог, и Рори Кео, генеральный директор корпорации ГОМАСО и вице-президент Европейской Ассоциации бетонных дорог EUPAVE. Завершив теоретическую часть конференции, посетители отправились на объект компании «Трансстроймеханизация», чтобы оценить все преимущества участ-

на трассы М11, построенного методом скользящей опалубки.

**ПЕРВЫЕ ИЗ «ЗЕЛЕННЫХ»**

В рамках мероприятия корреспонденту журнала «Леспромформ» удалось взять короткое интервью у Эриха Зеннебогена, генерального директора компании Sennebogen.

— *Уважаемый господин Зеннебоген, мы неоднократно писали о вашей фирме и продукции, тем не менее предлагаем начать разговор с небольшого экскурса в историю компании.*

Компанию в 1952 году основал мой отец. Тогда ему только исполнился 21 год, но он был серьезным молодым че-







68

ловеком с твердой жизненной позицией. Отец говорил, что стать предпринимателем невозможно — им надо родиться. И он был настоящим предпринимателем: с нуля создал компанию по производству сельскохозяйственных машин и погрузчиков. Позднее компания вышла на строительный рынок. В 1960-х годах Sennebogen начал разработку гидравлических экскаваторов, и к концу десятилетия с конвейера сошел первый в мире полностью гидравлический канатный экскаватор. И до сих пор в нашей линейке представлены гусеничные краны для работы с навесным оборудованием (со встроенной гидростанцией).

№16 | декабрь 2019

Со временем, когда повысился инженерно-технический потенциал компании, мы разработали отдельную линейку для перевалки материалов. Это был 1996 год — важнейший этап в истории Sennebogen. Мы решили выйти на рынок техники для переработки отходов и выбрали для новых машин зеленый цвет, символизирующий экологичность, вторичную переработку отходов и заботу об окружающей среде. Такой выбор на тот момент казался естественным, хотя мы не подозревали, что он станет важнейшей составляющей нашей «зеленой философии». Сегодня быть «зелеными» стремятся все. И мы рады, что в 1996 году компании удалось опередить время и заглянуть в будущее.

Так, в продуктовой линейке появились машины для переработки отходов, перевалки металлолома, работы в порту и оборудование для деревообрабатывающей промышленности.

Sennebogen продолжает повышать технологичность своих машин. Сегодня мы готовы предложить из нашей линейки любую модель массой от 18 до 400 т в электрическом исполнении.

А в те годы нам только предстояло понять огромную разницу между традиционным экскаватором и машиной для перевалки материала — перегружателем. Поначалу конструктивно наши перегружатели были экскаваторного типа, многие производители и сейчас предлагают перегружатели на основе экскаваторов. Но в 1996 году Sennebogen полностью изменил конструкцию машин для перевалки. Заказчики спрашивают нас, можно ли использовать перегружатель в качестве экскаватора, и мы уверенно отвечаем: нет, потому что это абсолютно разные по конструкции машины. Несмотря на внешнее сходство, конструкция, структура, исполнение, рабочие движения — все различается.

www.lonmadi.ru



69



Презентация электрического погрузчика  
Teletruk 30-19E



Акционеры компании  
Макс Скиллман и Лина Соколова

Сегодня наша компания — один из лидеров в своем сегменте. Шаг за шагом мы расширяли линейку, и сегодня модельный ряд перегружателей Sennebogen самый широкий в мире. Это модульные машины с многочисленными вариантами компоновки: каждую модель можно установить на гусеничное или колесное шасси, стационарный пилон, рельсовый портал и т. п.

По сути, мы уходим от стандартных машин к индивидуальным решениям для заказчиков, наиболее точно соответствующим их потребностям и задачам. Откровенно говоря, не многие компании хотят этим заниматься, ведь такой подход предполагает серьезное проектирование и, конечно же, определенные риски. Но индивидуальная разработка проекта для заказчика является частью философии Sennebogen — максимальная ориенти-

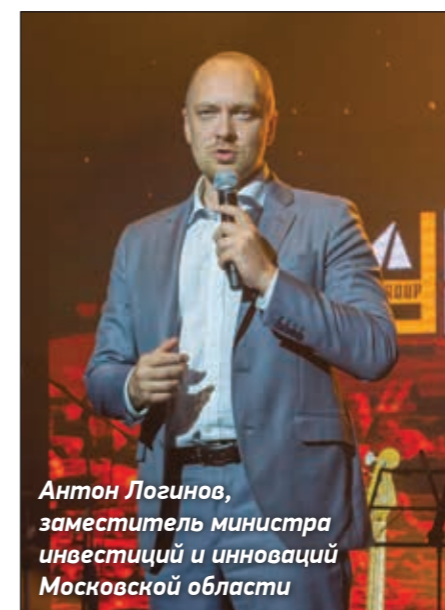


Джордж Бамфорд,  
директор JCB Sales Ltd

рованность на клиента и поиск лучшего решения из возможных.

Следующим важнейшим шагом в развитии фирмы стало создание машин, отличающихся максимальной экономической эффективностью за счет снижения энергопотребления и затрат на обслуживание. Мы разработали систему рекуперации энергии Green Hybrid, которая представляет собой третий цилиндр подъема стрелы, соединенный с азотным аккумулятором. При опускании стрелы масло в третьем цилиндре сжимается, энергия направляется в аккумулятор и используется при следующем подъеме. Так для рекуперации энергии используется собственный вес стрелы, который, по сути, является мертвым грузом. Система Green Hybrid позволяет сократить потребление топлива до 35%.

Еще одним шагом повышения экономичности машин стало создание балансиров. Сбалансированная система позволяет компенсировать почти 100% веса стрелы и навесного оборудования. За счет этого мы устанавливаем двигатель меньшей мощности при сохранении высочайшей производительности машины и впечатляющего вылета стрелы. Подобные модели с успехом применяются, на-



Антон Логинов,  
заместитель министра  
инвестиций и инноваций  
Московской области

пример, при заготовке древесины: в центре цеха можно поставить одну машину с электрическим приводом, рабочая зона которой будет охватывать все помещение. По сравнению с традиционным перегружателем, такое решение позволит сэкономить до 70% затрат на обслуживание, ремонт и энергопотребление. Цифры просто невероятные. Если провести аналогию с автомобилестроением, то там снижение потребления топлива на 3–4% считается весьма существенным. Мы же предлагаем заказчику просто невероятную экономию. И пусть рынок этих машин невелик, и другие компании отказались бы от подобных разработок, для Sennebogen важно предложить заказчикам и такие опции, чтобы подобрать идеальное решение. В этом заключается отличие семейной компании от крупных акционерных обществ. Мы не рассуждаем категориями двух, трех, шести месяцев, а стараемся задумываться о перспективе на два, три года, пять лет.

— **Сколько сейчас машин в модельном ряду компании?**

Всего около 90 разных моделей. В том числе перегружатели, телескопические краны, балансиры, краны с решетчатой стрелой, портовые краны. Причем маши-

ны конструируются по модульному принципу, что позволяет создать огромное количество комбинаций — под потребности каждого заказчика.

— **Каков годовой объем производства?**

У нас три завода в Баварии и еще один в Венгрии, где делают стрелы, рамы, сварные конструкции. Если считать все заводы и разные продуктовые линейки, включая спецзаказы и разовые проекты, получится 1800–2000 единиц техники.

— **Машины с электроприводом становятся все популярнее. Планируете ли вы и дальше развивать это направление?**

Безусловно, поскольку все больше заказчиков заботятся об энергосбережении и экологичности. При разработке решения наши инженеры всегда принимают во внимание планировку объекта, где будет работать машина. Существует 5–10 различных вариантов подачи электропитания, в том числе через источник в полу, стационарный или через кран-балки для обеспечения максимальной маневренности машины. Иногда заказчики по совету наших инженеров даже немного меняют производственный процесс,



Кент Годберсен,  
вице-президент  
корпорации GOMACO





Эрих Зеннебоген,  
генеральный директор компании Sennebogen



Церемония вручения символического  
ключа от перегружателя Sennebogen



чтобы добиться наиболее эффективного использования техники.

— **Давайте поговорим о применении ваших машин в лесопромышленном комплексе.**

Лесозаготовка — важнейшее направление наших поставок. В этой индустрии широко востребована техника Sennebogen: и машины Pick-and-Carry, и классические гусеничные и мобильные перегружатели и даже специальное мобильное шасси «трейлер». Такое исполнение позволяет буксировать прицеп с грузом до 80 т, машина способна самостоятельно загрузить себя и транспортировать груз на большие расстояния между складом и производством. Кроме того, в линейке Sennebogen есть техника



для безопасного удаления деревьев, обработки откосов вдоль дорог или линий электропередач, расчистки обочин. Это модели «городских харвестеров»: 718M и недавно разработанная 738M с повышенной грузоподъемностью и вылетом стрелы до 20 м — невероятный показатель! Среди их достоинств — очень быстрая и безопасная уборка деревьев, например, после урагана. Работу, на которую бригада дорожников с ручными пилами потребует неделя, машина с одним оператором выполняет за несколько часов.

— **У компании Sennebogen много заказчиков в России?**


Очень. Российский рынок является для нас одним из основных. И мы благодарим заказчиков за выбор Sennebogen, а нашего дилера «КВИНТМАДИ» — за поддержку. Мы вместе развиваем бизнес для достижения общего успеха.

— **Вы упомянули, что Sennebogen — компания семейная. Если позволите, последний вопрос немного личный. Скажите, кто продолжит машиностроительную династию Зеннебоген?**

У меня двое сыновей, им 30 лет и 31 год, оба активно участвуют в нашем об-

щем деле. Один занимается экономикой и бизнесом и вместе с моим братом участвует в управлении фирмой. Другой решает инженерно-технические вопросы, недавно возглавил новое бизнес-направление Multiline. Так что я могу быть совершенно спокоен за будущее нашей семейной фирмы. (Беседовал Максим Пирус)

Одним из знаковых событий мероприятия стала торжественная цере-

мония вручения символических ключей от перегружателей Sennebogen. Эрих Зеннебоген лично поздравил новых владельцев техники — крупнейшего производителя фанеры и ДСП ЗАО «Муром» и гиганта металлоломного бизнеса «Вторчермет НЛМК», парк которых пополнился моделями Sennebogen 730-HD и Sennebogen 825 соответственно. 



Выступление кавер-группы



## «ЛОНМАДИ» И «КВИНТМАДИ» БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ ВМЕСТО СУВЕНИРОВ



В рамках сотрудничества с благотворительным фондом «Одна жизнь» компания «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» на ежеквартальной основе оказывает адресную финансовую помощь в лечении детей с онкологическими заболеваниями. Также по сложившейся традиции на благотворительность перечисляется новогодний сувенирный бюджет.

Финансовая помощь в закупке лекарств оказана двум маленьким петербурженкам — Анастасии А. (2 года) и Екатерине П. (9 месяцев).

Анастасия А. проходила лечение в НИИ ДОГиТ им. Р.М. Горбачевой с диа-

гнозом мукополисахаридоз 1 типа. Как и в большинстве подобных случаев, единственный шанс на выздоровление — трансплантация костного мозга. Финансовые средства в размере 1 185 000 рублей потребовались на лекарства пострасплантационного периода. Операция после трансплантации от родственного донора прошла успешно. Сейчас Настя проходит курс восстановительной терапии и продолжает бороться с недугом, и мы надеемся, что вскоре малышка сможет обходиться без лекарств.

По решению руководства компании денежные средства в размере 1 120 800 ру-

блей выделены на закупку лекарственных препаратов «Кансидас» и «Октагам» для подопечной фонда «Одна жизнь» — девятимесячной малышки из Санкт-Петербурга.

Историю Екатерины П. рассказывает её мама Мария:

«Катюша заболела, когда ей исполнилось три с половиной месяца. Мы попали в инфекционное отделение Детской городской больницы №5 им. Н.Ф.Филатова с ротавирусной инфекцией, затем с аденовирусом, далее цитомегаловирусом. За два месяца побывали в отделениях реанимации и интенсивной терапии. Катюша перенесла три наркоза. В детской больнице поставили диагноз: первичный иммунодефицит. Так мы попали в НИИ ДОГиТ им. Р.М. Горбачевой.

Иммунодефицит для детей грудничкового возраста очень опасен, ведь организм не защищён от инфекций, онкологии и аутоиммунных заболеваний. В основном лечение иммунодефицита у детей производится путём трансплантации костного мозга. На данный момент Катюше проводят необходимые исследования, чтобы подтвердить или исключить пересадку стволовых клеток. Кроме того, малышке вводят иммуномодуляторы и противогрибковые препараты, чтобы восстановить работу кишечника. Лекарственные препараты очень дорогие и не входят в перечень бесплатных, поэтому мы обратились за помощью в благотворительный фонд «Одна жизнь».

Передача лекарств для Кати состоялась в конце ноября. «Кансидас» необходим для лечения грибковой инфекции, а иммуноглобулин «Октагам» — для повышения иммунитета. Мы искренне верим в чудо и желаем девочке выздоровления!

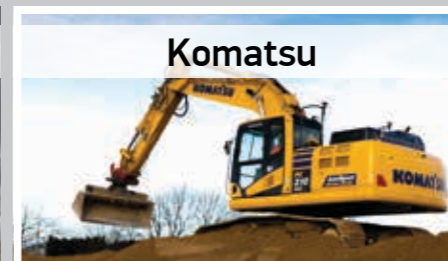
# ЛОНМАДИ Parts

Выбирайте не бренд, выбирайте партнёра

Запасные части для экскаваторов и бульдозеров под брендом «ЛОНМАДИ Parts». В наличии и под заказ. По разумным ценам!



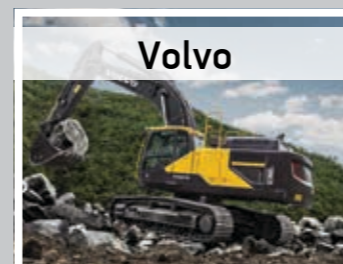
Caterpillar



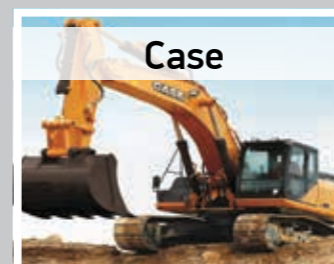
Komatsu



John Deere



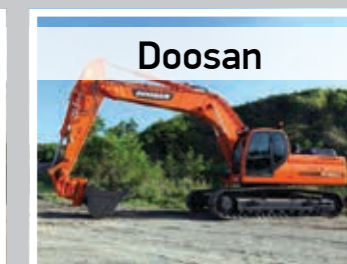
Volvo



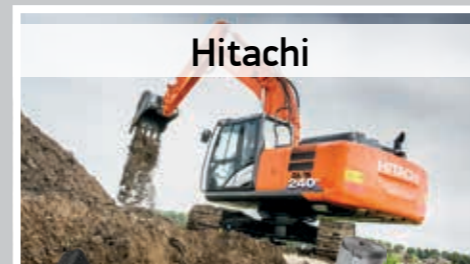
Case



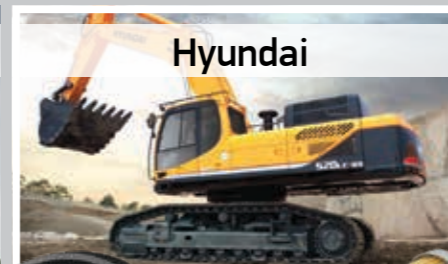
New Holland



Doosan



Hitachi



Hyundai



Shantui



Гарантийный период на ходовую часть ЛОНМАДИ Parts составляет **2 года** или **4000** моточасов



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 | www.lonmadi.ru





Корпоративный журнал группы компаний АО «ЛОНМАДИ»  
и АО «КВИНТМАДИ». Выпуск №16, декабрь 2019 года.  
Мы ждём ваших комментариев и вопросов по адресу:  
**[marketing@lonmadi.ru](mailto:marketing@lonmadi.ru)** Подписано в печать: 5 декабря 2019 г.  
Тираж: 999 экземпляров. Распространяется бесплатно.