

Отраслевые решения
JCB: 4CX Polemaster+
и 4CX PilingMaster

с.16

Развитие службы сервиса
«КВИНТАДИ». Интервью с
исполнительным директором
службы сервиса.

с.32

Перспективные разработки:
использование газового
топлива в качестве моторного

с.38

Использование техники
JCB в тепличном
хозяйстве

с.40

LONMADI RE:VIEW

№7 декабрь | 2015

НОВАЯ РУБРИКА: ПРОФЕССИЯ

Один день инженера-механика службы сервиса ЗАО «ЛОНМАДИ». с.46



Тема номера:

ИТОГИ ГОДА

с.23

ПОДГОТОВКА К ЗИМЕ со службой сервиса «ЛОНМАДИ»

Зима, как водится, наступает неожиданно. И вот уже ночью заморозки, а наутро на дежурный телефон компании «ЛОНМАДИ» обрушивается шквал звонков с одним вопросом: КАК ЗАВЕСТИ МАШИНУ?

Мы решили заранее подготовиться к наступлению зимнего сезона и помочь вам встретить холода во всеоружии. Итак, служба сервиса «ЛОНМАДИ» предлагает вам различные способы избежать проблем с запуском техники в зимние холода:

1 Аккумуляторы JCB POWERMASTER

130 ампер/часов закуплены и завезены, то есть имеются в наличии и ждут вас на нашем складе.



Стоимость от 8000 руб.

2 Автономные предпусковые подогреватели Webasto и Eberspacher,

не требующие питания 220 вольт, помогут вам запустить технику в любой мороз, сэкономят топливо, увеличат ресурс двигателя, стартера и аккумулятора. Установка системы занимает 1-2 дня, поэтому запишитесь к нашим специалистам сейчас по телефону: +7 (495) 916-60-90, (доб.1357), +7 (985) 180-50-24.

Стоимость от 60 000 руб.

3 Всего один стакан универсальной присадки к топливу «PerformanceFormula» фирмы STANADYNE защитит топливную систему вашей машины!

Данная присадка разработана по заказу производителей топливной аппаратуры, которые, как никто другой, понимают потребности топливной системы в качественном топливе.



Стоимость от 1100 руб. за 1 л концентрата

4 Не забывайте своевременно отправлять машину на техобслуживание. На нашем сайте вы можете ознакомиться с графиками проведения

технического обслуживания для экскаваторов-погрузчиков и колесных/гусеничных экскаваторов. Если вы не уверены в своем механике, мы готовы выехать в любую погоду! Свяжитесь с нашими специалистами по телефону (495) 916 60 48

Стоимость от 16 400 руб.
*ТО-250 моточасов

5 Воспользуйтесь нашим предложением для машин, сошедших с заводской гарантии: вы приобретаете

комплект фильтров для ТО-500, ТО-1000 и ТО-2000 с 20% скидкой.



Стоимость от 7500 руб.

6 Оригинальные масла JCB В зимний период крайне важно использовать ГСМ, рекомендованные производителем. Помните, что если ваша машина будет работать в суровых условиях, например, испытывать на себе резкие скачки температур в течение дня, необходимо произвести замену масла.



Стоимость от 175 руб. за 1 литр

7 Благодаря предпусковому электроподогревателю KENLOWE,

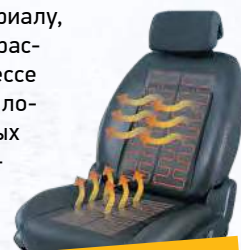
двигатель уверенно заведется, а в кабине будет тепло и уютно. Помните, что 80% выработки двигателя происходит в момент запуска и прогрева двигателя. Пользуясь подогревателем, вы бережете двигатель, аккумулятор и стартер вашей машины.

Стоимость от 30 000 руб.

8 Подогреватель фильтра JCB является, по сути, проточным подогревателем дизельного топлива. Прогретое топливо не дает парафинам кристаллизоваться, что предотвращает забивание фильтрующего элемента. Подогреватель топлива – ваш незаменимый помощник в зимнее время. Возможна установка как в мастерских компании, так и на территории заказчика. Бесплатный выезд инженера-механика по Москве и Московской области.

Стоимость от 4300 руб.

9 Подогреватель сидений, разработанный специально для спецтехники, поможет вам сохранить здоровье в любую непогоду. Благодаря применяемому в качестве теплоносителя углеродному материалу, подогреватель не растягивается в процессе использования, не ломается после частых сгибов и обеспечивает долговечную работу



Стоимость от 6900 руб.

10 Главный совет коллектива сотрудников службы сервиса — убедитесь, что вы заливаете чистое и сезонное топливо! Заправляйтесь на проверенных АЗС!



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ЛОНМАДИ

ЛОНМАДИ (Ленинградское ш.): (495) 916-60-90, (495) 916-60-46
ЛОНМАДИ на Пращской: (495) 783-07-84
ЛОНМАДИ на Монтажной: (495) 698-97-01 www.lonmadi.ru

Смазочные

JCB

материалы JCB

100%

ГАРАНТИЯ

ОРИГИНАЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

Выбирайте партнера, а не бренд!

Моторные масла от 158 руб./литр

Трансмиссионные масла от 175 руб./литр

Гидравлические масла от 144 руб./литр

Скидки для оптовых покупателей!



ГУЭБиПК МВД России пресечено крупномасштабное производство контрафактных моторных масел с годовым доходом 12 млрд рублей

Сотрудниками ГУЭБиПК МВД России пресечена деятельность организованной группы лиц, подозреваемых в незаконном изготовлении в промышленных масштабах и реализации контрафактных моторных масел, не отвечающих требованиям технического регламента. Установлено, что производство и хранение фальсифицированной продукции осуществлялось на арендуемых промышленных и складских площадях на территории Москвы и Солнечногорского района Московской области.

Готовая продукция сбывалась под брендами известных мировых производителей во всех регионах страны. По предварительным подсчетам доход злоумышленников составлял около 1 млрд рублей в месяц.

В ходе рейдов обнаружены 3 автоматизированные линии по розливу и фасовке моторного масла, более 70 тонн нефтепродуктов, свыше 80 тысяч упаковок готовой к реализации продукции, фирменная пластиковая тара и этикетки различных брендов в большом количестве, а также бухгалтерская документация и печати более 30 юридических лиц.

Согласно информации mvd.ru/news/item от 8.12.2015

ЛОН  **КВИНТ**
МАДИ  **МАДИ**

НАШИ ФИЛИАЛЫ

МОСКВА (495) 916-60-90 | МОСКВА ЛОНМАДИ НА ПРАЖСКОЙ (495) 783-07-84 | МОСКВА ЛОНМАДИ НА МОНТАЖНОЙ (495) 698-97-01
АРХАНГЕЛЬСК (911) 876-07-67 | АСТРАХАНЬ (8512) 30-17-99 | БЕЛГОРОД (4722) 290-109 | ВОЛГОГРАД (8442) 50-60-30 | ВОЛОГДА (8172) 50-81-18
ВОРОНЕЖ (473) 235-90-49 | ИВАНОВО (4852) 37-03-05 | ИЖЕВСК (3412) 970-651 | КАЗАНЬ (843) 562-03-77 | КАЛИНИНГРАД (4012) 595-005
КАЛУГА (4842) 55-70-50 | КОСТРОМА (4852) 37-03-05 | КИРОВ (8332) 360-365 | КРАСНОДАР (861) 298-30-03 | КРАСНОЯРСК (391) 205-20-64
ЛИПЕЦК (910) 742-10-00 | МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ (961) 461-61-01 | МУРМАНСК (8152) 77-70-59 | НАБЕРЕЖНЫЕ ЧЕЛНЫ (8552) 47-49-75
Н. НОВГОРОД (831) 429-03-15 | ОРЕНБУРГ (3532) 50-82-92 | ПЕНЗА (8412) 20-33-00 | ПЕРМЬ (342) 238-85-65 | ПЕТРОЗАВОДСК (921) 727-02-68
РОСТОВ-НА-ДОНУ (863) 210-09-09 | САМАРА (846) 993-50-10 | САНКТ-ПЕТЕРБУРГ (812) 777-00-70 | САРАТОВ (8452) 390-330 | СОЧИ (8622) 460-397
СЫКТЫВКАР (911) 225-88-87 | ТВЕРЬ (4822) 47-67-72 | УЛЬЯНОВСК (8422) 272-444 | УФА (347) 292-93-53 | ЯРОСЛАВЛЬ (4852) 370-305

Обзор рынка строительной техники	
Российский импорт техники специального назначения за январь-сентябрь 2015 г.	5
Власть	
Мамедов А. Д. об экономическом развитии Солнечногорского региона	7
Новости компании	
Дизельные электростанции JCB: электроснабжение важного объекта в надежных руках!	10
Открытый день в «ЛОНМАДИ СПБ»	11
ЗАО «ЛОНМАДИ» на Международном экономическом форуме	12
«Металл-Экспо'2015»	13
Коллективный отказ от вредной привычки	13
Благотворительность	
Традиции милосерия	14
Новинки	
Канатные ковшовые экскаваторы драглайн	15
Новости производителя	
Отраслевые решения JCB	16
Офисы	
«ЛОНМАДИ на Монтажной»	18
История сотрудничества компаний «ЛОНМАДИ» и САТОРИ	21
Тема номера	
Итоги года	23
Прогнозы на следующий год	26
Сервис	
JCB и Сервис	29
Служба сервиса «КВИНТМАДИ»	32
Проекты	
ООО «ЛОНМАДИ СПБ» как стратегический партнер морской Столицы!	36
Перспективные разработки: использование природного газа в качестве моторного топлива	38
Отзывы	
Использование техники JCB в тепличных хозяйствах	40
Использование навесного оборудования JCB в тепличных хозяйствах	43
Моно-парк техники JCB	44
Мнение эксперта	
Подбор и эксплуатация резервного генератора	45
Профессия	
Один день инженера-механика службы сервиса ЗАО «ЛОНМАДИ»	46
Лизинг	
JCB Finance и «ЛОНМАДИ»: итоги 2015 года	50
В «ЛОНМАДИ» впервые прошёл День финансовых возможностей	51
Назначения	
Новые назначения в ЗАО «ЛОНМАДИ»	52
Конкурс	
Кроссворд	53
Итоги конкурса «Техника JCB в кино»	54

➤ Российский импорт техники специального назначения за январь-сентябрь 2015 года



Андрей Ловков,
коммерческий директор
ID-Marketing (www.id-marketing.ru)

Сложная политико-экономическая ситуация в мире уже более полутора лет лихорадит рынки целого ряда стран, и Россия в этом списке стоит не на последнем месте. Политика санкций, как по отношению к нашей стране, так и по отношению к зарубежным государствам в полной мере дает о себе знать и отражается на внешне-экономической и на внутренней деятельности предприятий и организаций, занятых в различных отраслях экономики. Одним из основных следствий событий последний полутора-двух лет явилось значительное понижение стоимости энергоресурсов, что повлекло за собой ослабление курса российского рубля по отношению к большинству иностранных валют. Это явилось решающим фактором в снижении спроса на продукцию зарубежного происхождения, т.к. цена на продукцию резко поползла вверх.

Переходя к анализу рынка спецтехники, сразу же отметим, что по основным группам падения не удалось избежать ни по одному направлению. Наиболее

пострадавшим сегментом является рынок средних колесных погрузчиков, импорт которых в натуральном выражении сократился сразу на 3679 единиц или 76,6%. В «лидерах» находятся китайские XCMG и SDLG, сократившие ввоз погрузчиков на 66,5% и 89,4%, соответственно.

Перспективный и достаточно емкий рынок импортных экскаваторов-погрузчиков по темпам снижения в натуральных показателях находится на втором месте. Снижение поставок техники по этому сегменту составило более 3000 единиц, или 81,1%. Несмотря на 85%-ое падение импорта, на первой позиции расположилась марка JCB. Но подобное сокращение ввоза не могло не сказаться на доле британского производителя, которая в лучшие годы достигала 43-47%. По итогам рассматриваемого периода, доля JCB находилась на уровне 38%. Далее в рейтинге расположились Volvo, Komatsu, Case и Sukurova. Крупнейшим получателем экскаваторов-погрузчиков в России является ЗАО «ЛОНМАДИ».

Одним из наиболее пострадавших, как в натуральном, так и в процентном соотношении является рынок средних гидравлических экскаваторов. Несмотря на это, тройка лидеров сохранила за собой свои позиции, а именно Hitachi (-86,2%), Hyundai (-76,7%) и Doosan (-82,4%).

Мини-техника также сдала свои позиции. По итогам января-сентября 2015 года в Россию было импортировано



на 81,5% меньше мини-погрузчиков с бортовым поворотом, чем в аналогичном периоде прошлого года. Однако марочная структура в данном сегменте претерпела некоторые изменения. Лидер рынка Bobcat сохранил за собой первую строчку, а вот на вторую позицию по объемам импорта вышла марка JCB. На третьей позиции находится китайский производитель, который не только сумел упрочнить свою позицию, но и улучшить показатели импорта более чем в 3 раза в сравниваемых периодах 2014 и 2015 гг.

Рынок телескопических погрузчиков не успел набрать в России максимальную популярность, однако, экономическая обстановка и рост цен отразились и на нем. По итогам января-сентября 2015 года импорт данного вида техники со-

кратился вдвое. При этом лидирующая группа осталась при своих позициях, а именно JCB, Manitou и Dieci. Особо отметим, что, несмотря на падение показателей, доля импортированных телескопических погрузчиков JCB достигла 51,4%.

Конечно же, стоит упомянуть те рынки импортируемой техники, которые наименее пострадали в кризисный период. Среди таковых отметим сегмент тяжелых гусеничных бульдозеров и больших горных гидравлических экскаваторов. Основными игроками здесь являются марки Komatsu, Hitachi, Liebherr и Caterpillar.

В целом, ситуация в импортном сегменте отечественного рынка спецтехники довольно сложная. С одной стороны, экономические процессы, связанные с ростом курсов иностранных валют по отношению к рублю, не дают понизить конечную стоимость товара, что негативным образом сказывается и на спросе. С другой стороны, Правительство РФ предпринимает целый ряд мер, направленных на защиту интересов российских производителей и повышения их уровня конкурентоспособности. В этой обстановке для представителей иностранных компаний остается максимально развивать направления аренды и постпродажного

обслуживания. Однако и здесь могут возникнуть сложности: ввиду отсутствия финансирования проекты сворачиваются, а простаивающая техника не нуждается в ремонте.

Исходя из прогнозов Министерства финансов РФ, планируемый курс рубля на 2016 год составит до 78 рублей за один американский доллар, поэтому покупателям вряд ли стоит рассчитывать на снижение цены, а стоит уже сейчас привыкать к новым реалиям.

Вид техники	янв-сен 2014	янв-сен 2015	темп прироста
Экскаваторы			
колесный гидравлический экскаватор	775	125	-83,87
мини гидравлический экскаватор	2479	761	-69,30
малый гидравлический экскаватор	423	126	-70,21
средний гидравлический экскаватор	2671	444	-83,38
тяжелый гидравлический экскаватор	411	161	-60,83
большие горные гидравлические экскаваторы	41	24	-41,46
экскаватор-погрузчик	3730	705	-81,10
Погрузчики			
мини-погрузчик повышенной проходимости	90	20	-77,78
мини-погрузчик с бортовым поворотом	2196	407	-81,47
телескопический погрузчик	1185	580	-51,05
малый колесный погрузчик	1911	377	-80,27
средний колесный погрузчик	4805	1126	-76,57
тяжелый колесный погрузчик	53	16	-69,81
Бульдозеры			
малый гусеничный бульдозер	178	67	-62,36
средний гусеничный бульдозер	1542	346	-77,56
тяжелый гусеничный бульдозер	121	76	-37,19
Дорожная техника			
пневмоколесный каток	97	25	-74,23
асфальтовый тандемный вибрационный каток	1074	318	-70,39
грунтовый вибрационный каток	836	126	-84,93

➤ Мамедов А. Д. об экономическом развитии Солнечногорского региона.



Мамедов Азер Джамалович — Заместитель главы администрации Солнечногорского муниципального района, курирует вопросы инвестиции и инноваций, промышленности, сельского хозяйства, развития малого и среднего предпринимательства, транспортного сообщения.

— Азер Джамалович, с 2013 года Вы являетесь заместителем главы администрации Солнечногорского муниципального района и курируете вопросы инвестиции и инноваций, промышленности, сельского хозяйства, развития малого и среднего предпринимательства, транспортного сообщения. Какова сейчас экономическая ситуация в районе?

— У меня большой опыт работы, который сейчас мне очень пригодился. Я долгое время проработал в крупной компании, входящих в пятерку крупнейших в нашей стране, где возглавлял одно из направлений развития инвестиций и имущества. До этой должно-

Образование: Высшее.

- Тверской государственный технический университет;
- Курсы повышения квалификации при Академии нефти и газа им. Губкина;
- Московский гуманитарно-экономический институт (юриспруденция).

Трудовая деятельность:

- Полномочный представитель ООО «ЛУКОЙЛ-Центрнефтепродукт» на территории Московской и Тверской областей. Один из создателей сети АЗС НК «ЛУКОЙЛ» г. Москва
- Советник губернатора Тверской области по вопросам развития ТЭКа и привлечения инвестиций, г. Тверь.
- Генеральный директор ООО «Смартлэнд», создание индустриальных парков и освоение новых территорий. г. Тверь.
- 1-й заместитель руководителя администрации Клинского муниципального района Московской области.

Общественная деятельность:

- Президент федерации настольного тенниса Клинского муниципального района, вице-президент Федерации хоккея Тверской области.
- Мастер спорта.

Семейное положение: женат, трое детей.

сти был заместителем главы Клинского района. Есть такое восточное выражение «бог в математике». Это значит, что истина в цифрах, как бы банально это не звучало. Нельзя все неурядицы списывать на предшественников.

Солнечногорский район — очень интересен сам по себе. Когда меня пригласили сюда работать, главной задачей было создание определенных условий, такого механизма, чтобы Солнечногорский район стал привлекателен для инвестора. Были с этим определенные проблемы, однако, при детальном изучении я понял, что район имеет множество колоссальных преимуществ. Например, географическое

положение. С самого начала своей деятельности все свои усилия я направил на создание работающего механизма элемента доверия инвесторов к власти, и я горжусь тем уровнем доверия, который нам оказывают инвесторы. Инвестиционный климат — основная составляющая развития бизнеса, это универсальный закон. Бизнес идет туда, где комфортно и безопасно работать, где есть образовательный и логистический циклы. Когда я начинал работать, Солнечногорский район был на 33-м месте по Московской области. Сейчас мы стабильно в первой тройке. В условиях финансово-экономического кризиса предприятиям и организациям

района удается сохранять положительные тенденции развития по основным экономическим показателям. Мы являемся лидерами по объему прямых инвестиций. Например, согласно данным Росстата, от предприятий, индивидуальных предпринимателей, физических лиц за 11 месяцев 2015 года в бюджетную систему Российской Федерации поступило 12,3 млрд. рублей, что указывает на темп роста 112%. Из них 9,1 млрд. рублей поступило в консолидированный бюджет Московской области и 2,2 млрд. рублей в консолидированный бюджет Солнечногорского муниципального района. Я курирую сбор налогов в районе, вопросы развития промышленности, сельского хозяйства, инвестиций. Мы серьезно занимаемся налоговым администрированием, наведением порядка в сфере выплаты налогов во все уровни. Когда люди знают, что все прозрачно, система начинает работать. Вероятно, еще остались компании, действующие по серым схемам: их по мановению волшебной палочки не обнаружишь. Но, если статистически мы собрали на 1,5 миллиарда больше, то, видимо, мы движемся в нужном направлении. Общий оборот организаций района составляет 125 млрд. рублей. И подобные изменения происходят не только в Солнечногорском районе. За последний год в федеральном рейтинге по показателю открытости бюджета Подмосковье переместилось с 79-го на девятое место.

— Впереди нас ожидает тяжелый год?

— Каким бы ни был тяжелым этот год, я с оптимизмом смотрю в будущее. Причем, я могу объяснить, почему. Русский народ всегда себя проявлял в трудные времена, в кризисной ситуации, когда нужен рывок. Вы не поверите, приrost по сельскому хозяйству в этом году у нас составляет почти 30%. Было выделено более 2000 га земли под развитие агропромышленного комплекса, то есть в рамках государственно-частного партнерства мы договорились с землевладельцами, которые за 2%

кадастровой стоимости отдали землю в долгосрочную аренду (минимум пять лет) под развитие сельского хозяйства. В этом году у нас создано 31 фермерское хозяйство. Люди работают: развивают мясное, молочное животноводство, выращивают зерновые. Заключен самый крупный инвестиционный контракт в истории Московской области на строительство животноводческой фермы. Уже ведется строительство самой крупной животноводческой фермы на 2200 голов крупного рогатого скота, открытие которой планируется на следующий год. Инвесторы вкладывают 3 млрд рублей в создание фермерского хозяйства по выращиванию бычков породы ангус и птицы. Выращивать «мраморную» говядину будут на 20 га в деревне Поведино, где заново построят и реконструируют существующие фермы. Какой бы кризис ни был, людям надо кушать. В следующем году планируем еще 2000 га ввести в оборот. У нас есть очень хорошие хозяйства. У людей появился такой энтузиазм, тем более, что с реализацией нет никаких проблем - это же экологически чистые продукты. Более того, политика правительства в плане бюджетирования направлена на поддержку всех, кто нуждается в особой помощи со стороны государства. Воробьев Андрей Юрьевич заявляет, что такой же подход будет выдержан и в бюджете Московской области. И аграрный сектор, в том числе, получит дополнительное финансирование.

В Радумле открывается оптовый распределительный центр продуктов питания «Радумля». Этот логистический комплекс расположен в 35 км от МКАД по Ленинградскому шоссе. Планируемая площадь комплекса — около 750 000 кв. м. Также иностранная компания открывает завод по производству насосного оборудования для нефтяной промышленности. Открываются малые и средние предприятия промышленного направления. Я очень люблю бизнес. Хорошо отношусь к торговле, но больше всего мне нравится сельское хозяйство и промышленность. Давайте

встретимся через год. У нас сейчас 12,3 млрд рублей поступлений в налоговую казну, посмотрим, на какую цифру выйдем в конце следующего года. Это и будет реальным показателем экономической ситуации.

— По сути, у вас не должно быть безработицы?

— К моему большому сожалению, у нас более 25 000 человек ежедневно ездят на работу в Москву. На учете местного фонда занятости состоит 584 человека, а работодателями заявлено 1200 рабочих мест. Но есть проблемы с рабочими специальностями: нужны хорошие токари, столяры, энергетики, нужны инженеры. Уровень безработицы оценивается как 0,7%.

— Какие проблемы существуют?

— Определенные проблемы есть. Например, упала оптово-розничная реализация машин, механизмов. Так, в автосалонах на Ленинградском шоссе объем продаж снизился почти на 40%. Также упала реализация первичного и вторичного жилья почти на 30%.

С другой стороны, сегодня в Солнечногорском районе официально открылся логистический парк «Шерризон-Норд», общей площадью 55 тыс. кв. метров. Во время торжественной церемонии глава района Александр Якунин, без поддержки которого было бы невозможно планомерное развитие промышленности в районе, разрезал красную ленту и отметил, что открытие логистического парка дает возможность трудоустроить почти 200 жителей Солнечногорского района. Несмотря на некоторую нестабильность, мы стараемся активно развиваться. Губернатор Московской области Андрей Юрьевич Воробьев ставит перед нами амбициозные, но выполнимые цели, одна из которых — стать лидером по привлечению инвестиций к 2020 году.

Оптимизм есть. Я уверен, надо делать что-то каждый день, потихоньку двигаться вперед. Мы даем бизнесу уверенность, что мы вместе. При администрации создан Совет директо-

ров промышленных предприятий, куда вошли руководители самых значимых компаний района, Лина Викторовна (Соколова Л. В., председатель совета директоров ЗАО «ЛОНМАДИ») — один из членов совета директоров. В районе создан фонд поддержки малого бизнеса. Мы субсидируем развитие малого и среднего бизнеса. В этом году было уже выделено порядка 10 млн. рублей.

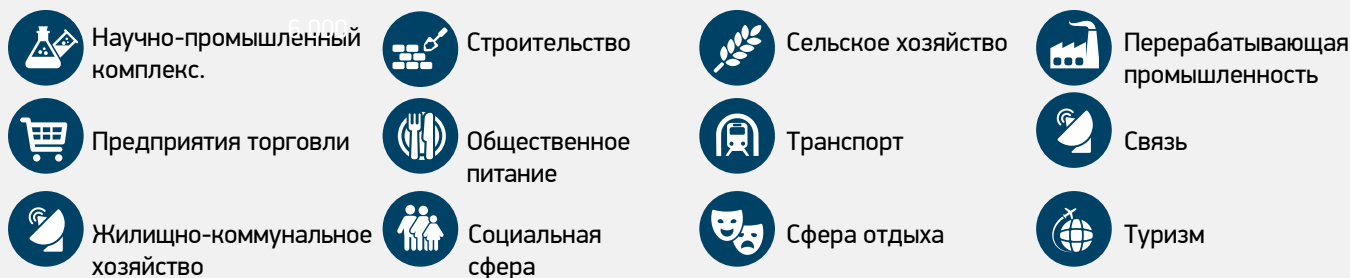
То есть, если вы относитесь к малому и среднему бизнесу промышленного направления, то при приобретении оборудования мы субсидируем половину его стоимости. Я утверждаю, район хороший и есть, к чему стремиться.

В следующем году откроется новый технический комплекс «ЛОНМАДИ». Я абсолютно уверен, что таких компаний как «ЛОНМАДИ» должно быть намного

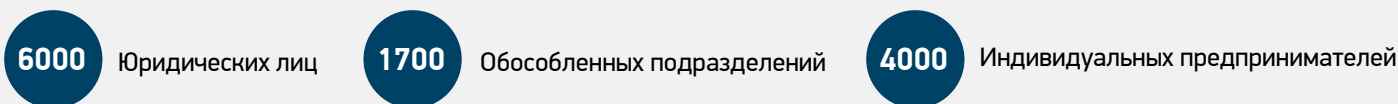
больше. Тогда и экономика будет себя лучше чувствовать. Кризисы бывают в любые времена, самое главное сделать так, чтобы наша судьба зависела от нас.

➤ Аналитическая справка

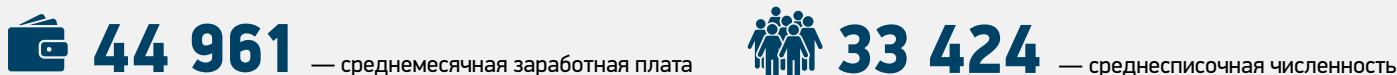
Экономика Солнечногорского муниципального района представлена разнообразным спектром отраслей:



Экономический потенциал Солнечногорского муниципального района представляют более:



Более **230 000** физических лиц зарегистрированы в качестве налогоплательщиков.



➤ Дизельные электростанции JCB: электроснабжение важного объекта в надежных руках!

Начало этого года ознаменовалось открытием новой амбициозной стройки на юге России. Проект строительства моста через Керченский пролив признан лучшим в номинации «За вклад в развитие социально-ориентированных объектов» на международном конкурсе архитектурной анимации. Все понимают, что реализация данного проекта требует максимально скрупулезной проработки проектного решения, и воплощение в жизнь подобного проекта без высококвалифицированных строителей не представляется возможным. Именно поэтому к отбору подрядных организаций, участвующих в строительстве моста, особенно тщательное отношение.

Тем временем наши строители активно ведут возведение временного моста через Керченский пролив со стороны Крыма. Начинают появляться мостовые сваи. На косе Тузла отчетливо видны перемещения тяжелой техники и работа кранов. Как яркие маячки по всему объекту размещены дизельные электростанции JCB. Для электроснабжения этого объекта существует отдельный проект, который со временем

будет реализован. В данный момент электроснабжение городка строителей и всего строительного объекта в целом происходит за счет использования электростанций различных мощностей. Следует отметить, что отбор оборудования, участвующего в строительстве моста, проходил не менее жесткую экспертизу со стороны заказчика, чем проект генерального подрядчика. Это объяснимо: цена ошибки слишком высока. Заказчик компании, один из ключевых участников строительства моста, сделал свой выбор в пользу дизельных электростанций JCB различных комплектаций, комплексную поставку которых осуществил ЗАО «ЛОНМАДИ».

Для реализации электроснабжения строительной площадки специалистами отдела энергетики «ЛОНМАДИ» было разработано решение по установке дизельных электростанций в местах необходимого электроснабжения и рекомендовано отказаться от идеи единого энергокомплекса, питающего весь строительный участок. Такое решение позволило избежать излишнего расхода дорогостоящего кабеля и повысить скорость перемещения строительной техники вслед за строящимся мостом. Для надежной работы ДГУ и гарантированного запуска при отрицательных температурах все электростанции установлены в шумозащитные всепогодные кожухи. Для быстрого перемещения по строительной площадке дизельные генераторы JCB оснащены единой точкой подъема и удобными захватами для вилочного погрузчика. Для электростанций свыше 500 кВт на собственном контейнер-

ном производстве были изготовлены блок-контейнеры ПБК и универсальные блок-контейнеры УБК. Для увеличения автономной работы дизельных электростанций (ДЭС) в контейнерах предусмотрена установка дополнительных баков, позволяющих увеличить автономную работу генератора до двух суток. Заливная горловина для заправки дизельного топлива выведена наружу для удобства эксплуатации. Сервисное обслуживание дизельных электростанций JCB на постоянной основе осуществляется сертифицированными специалистами «ЛОНМАДИ Кубань», готовыми в кратчайшие сроки осуществить техническую поддержку поставляемого оборудования. При необходимости материально-техническая база данного филиала позволяет произвести необходимый ремонт двигателя, топливной аппаратуры и произвести диагностику электрической части. Подводя черту, стоит также отметить, что удобство расположения и транспортная доступность одного из 37 филиалов ЗАО «ЛОНМАДИ» к данному строительному объекту, явилось еще одним плюсом нашей компании при выборе поставщика ДГУ.



➤ Открытый день в «ЛОНМАДИ СПБ»

22-23 октября 2015 г, Санкт-Петербург

В очередной раз «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» проводит Открытый День и принимает заказчиков компании у себя в гостях.

На этот раз презентация прошла в новом формате, когда в каждый из двух оговоренных дней проходило по два демо-шоу техники британской компании JCB!

Начало каждого показа было спланировано таким образом, чтобы предоставить посетителям выбор времени визита — 11:00 или 15:00.

В прошлый раз поводом собрать гостей послужила новая модель от JCB — экскаватор-погрузчик 5 СХ. На этот раз был представлен целый ряд новинок: экскаватор-погрузчик 3СХSUPER российской сборки, экскаватор погрузчик JCB 3СХ G индийской сборки, а также уже зарекомендовавший себя экскаватор JS205, легендарный телескопический погрузчик ТН 540-170, мини-погрузчик с бортовым поворотом JCBSSL 225 и линейка дизельных электростанций индийского производства.

Несмотря на пасмурную погоду, типичную для Санкт-Петербурга в это время года, шоу посетило более 60 компаний, среди 100 посетителей были руководители крупнейших профильных предприятий Северо-западного региона!

На демонстрационной площадке 25х25 метров под музыкальное сопровождение появлялись самые популярные машины британской марки: мини-экскаватор 8045, мини-погрузчик Powerboom 225, телескопический погрузчик 540-170, гусеничный экскаватор JS205LC, экскаватор-погрузчик 3СХ (Индия) и, наконец, долгожданный 3СХSUPER («сделано в России»).

Каждая машина демонстрировала применение навесного оборудования различного назначения. В течение получасового шоу на площадке бурили, отсыпали, долбили, планировали, чистили, поднимали и перегружали всевозможные материалы и грузы.

Сюрпризом для гостей стало первое знакомство с экскаватором-погрузчиком 3СХSUPER, который с недавних пор получил «российское гражданство». Также привлекательными для посетителей оказались специальные предложения от службы сервиса и призовая лотерея.

Ведущий презентовал новые преимущества работы с «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»:

- Служба сервиса «ЛОНМАДИ СПб» работает 7 дней в неделю
- Специальное предложение по приобретению навесного оборудования на демонстрируемую технику.
- Специальная программа финансирования с уникальными условиями для демонстрируемой на Открытом дне техники от нашего ключевого партнера «JCB-Финанс» (только для участников Открытого дня).
- Расчёт ежедневной выплаты по лизингу при условии субсидированного предложения от «JCB-Финанс».

Как итог проведения данного мероприятия можно отметить успешно проведенные переговоры с первыми лицами компаний, в ходе которых были достигнуты предварительные договоренности о приобретении дорожно-строительной техники, дизельных электростанций и закупке запасных частей.



➤ ЗАО «ЛОНМАДИ» на Международном экономическом форуме муниципальных образований в г. Дмитрове

24-25 сентября 2015 года в г. Дмитрове Московской области проходил Международный экономический форум муниципальных образований. Организаторами выступают Государственная Дума Федерального Собрания, Торгово-промышленная палата Российской Федерации, Ассоциация малых и средних городов России, Правительство Московской области, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова и администрация Дмитровского муниципального района.

Целью организации форума явились обмен опытом и обсуждение стратегических инициатив социально-экономического развития муниципальных образований, новых моделей экономического роста, определяющих институциональные преобразования и повышение качества жизни человека.

ЗАО «ЛОНМАДИ» продемонстрировало свою продукцию на выставочной площадке форума: экскаватор-погрузчик JCB 3CX, собранный в России, мини-погрузчик JCB 260 и разнообразное навесное оборудование.

Губернатор Московской области Воробьев Андрей Юрьевич по достоинству оценил качество российской сборки. Посидев в кабине экскаватора-погрузчика JCB, Андрей Юрьевич отметил комфорт, простоту и интуитивность управления, а также современное техническое оснащение машины.



➤ «Металл-Экспо'2015»

8 – 11 ноября 2015 года в Москве прошла 21-я Международная промышленная выставка «Металл-Экспо'2015». Она является одной из крупнейших ежегодных промышленных выставок международного уровня в России, выступающей переговорной площадкой для поставщиков и потребителей продукции черной и цветной металлургии, производителей металлургического и металлоперерабатывающего оборудования, передовых компаний по внедрению инновационных технологий. В ней участвуют все российские металлургические предприятия и более 600 компаний из 30 стран мира. Выставка способствует расширению между-

народной торговли, изучению и внедрению инновационных технологий, заключению контрактов на поставку современного оборудования.

ЗАО «КВИНТМАДИ» приняло активное участие в «Металл-Экспо'2015». Именно здесь у заказчиков компании была возможность встретиться со специалистами «КВИНТМАДИ», работающих в сегменте продаж тяжелой техники.

Комментирует исполнительный директор по сервису ЗАО «КВИНТМАДИ» Шлыков Дмитрий: «ЗАО «КВИНТМАДИ» участвовало в данной выставке с перевалочной техникой Sennebogen, широко используемой на предпри-

ятиях заготовки лома металла и иных стадиях металлургического производства. Для нас выставка была значимой: благодаря данному мероприятию у нас образовалась уникальная возможность встретиться с большинством ключевых клиентов из всех уголков России за дни проведения выставки. По результатам выставки был достигнут целый ряд договоренностей, намечены пути дальнейшего сотрудничества и развития, которые, по моему искреннему мнению, в наступающем 2016 году должны вылиться во взаимовыгодные сделки и долговременное плодотворное сотрудничество».

➤ Коллективный отказ от вредной привычки

Сотрудники отдела информационных технологий ЗАО «ЛОНМАДИ» решили кардинально изменить свой образ жизни. А именно, с начала декабря выше обозначенный отдел объявлен зоной, свободной от никотиновой зависимости. Рассказывает Сергей Стальной: «Мой друг перешел на курение электронных сигарет и стал курить намного меньше. Я последовал его примеру и понял, что частенько забываю о том, что пора покурить. Постепенно я стал курить все меньше, а с августа и вовсе бросил». Юрий Куприянов комментирует: «На самом деле, это серьезная экономия. Месячный расход на приобретение сигарет компенсирует проезд по платной автодороге. Теперь я добираться до работы быстро и бесплатно. Не курю 24 дня». Королев Денис добавляет: «У каждого из нас свои причины, своя ситуация. Но удивительным образом все совпало, теперь у нас некурящий отдел».



На фото: Лискин Кирилл, Покровский Станислав, Куприянов Юрий, Стальной Сергей, Глазков Александр, Королев Денис

➤ Традиции милосерия



Директор ГКУСО МО
«Солнечногорский СРЦН «Незабудка»
Венера Николаевна Лапкина

Под Новый год каждый ребенок мечтает о празднике. В предновогодней суете важно не забыть о тех, кто, оказавшись по той или иной причине в неблагоприятной ситуации, не может порадоваться вниманию близких людей. У многих возникает желание подарить детям ощущение праздника. Как это сделать рассказывает директор реабилитационного центра для детей и подростков с ограниченными возможностями «Незабудка» Лапкина Венера Николаевна:

«Солнечногорский реабилитационный центр «Незабудка» состоит из трех отделений: отделение помощи семье и детям, отделение диагностики и социальной реабилитации и отделение участковой социальной службы. В круглосуточном стационаре постоянно проживает 10 детей от 3 до 7 лет. Полустационар посещают дети-инвалиды и дети с ограниченными возможностями здоровья. Это группа из 20 детей, посещает нас ежедневно. Мы проводим социокультурные мероприятия, с детьми занимаются логопеды, дефектологи, предоставляются медицинские услуги (массаж, ЛФК, занятия на тренажерах, кислородный коктейль).

На патронаже отделения участковой социальной службы стоит 65 семей, 180 детей. Как правило, это дети из социально неблагополучных семей, родители которых не исполняют свои обязанности должным образом. Эти семьи составляют группу риска.

Коллектив сотрудников формировался не один год, эти люди «болеют» за своих подопечных, у них доброе сердце. Единственная проблема в настоящее время — это слишком маленькое помещение, где мы не можем претворить все задуманные проекты.

Мы благодарим все организации, которые в преддверии новогоднего праздника помогают нам, такие как Клиническое отделение «Сбербанка», Московское отделение «Мосгаз», ООО «Форма ЖБИ», воскресная школа Никольского храма, Солнечногорский салон красоты «Марина», Зеленоградская студия красоты «Эффетте», ЗАО «ЛОНМАДИ» и многие другие компании. Отдельно хотелось бы поблагодарить первого заместителя Председателя Московской областной Думы Сергея Викторовича Юдакова, который является председателем попечительского совета. Помощь включает и подарки для малообеспеченных семей, и проведение мастер-классов, и организацию выездных мероприятий. Подобные знаки внимания очень важны для детей и их родителей. Нам всегда помогают и власти Солнечногорска. Так, наши воспитанники посетили новогоднюю елку главы Солнечногорского района, проходившую в ДК «Выстрел». Главным сюрпризом для маленьких гостей праздника стал приезд российского Деда Мороза из Великого Устюга.

Однако праздники быстро проходят и начинаются будни. Люди возвращают-

ся к своим обыденным делам — так и должно быть. Между тем, всегда существует возможность помочь людям, находящимся рядом с нами. Сейчас я не говорю о финансовых пожертвованиях, а речь идет о собственном времени и усилиях. До долгу службы нам часто приходится посещать семьи, где отсутствуют, например, элементарные кровати. Зачастую нужно перевезти ребенка в другой район, а транспорта нет. Возникает необходимость присмотреть за ребенком, пока мама идет к врачу. Важно и своевременно поддерживать сайт центра, а штат подобных специалистов не предусматривает. Таких ситуаций много, всех их не опишешь. Мы все постоянно оказываемся в положении, когда нужна поддержка. Не подвиг, а именно простое человеческое участие, протянутая рука помощи. Если вы почувствуете желание помочь, звоните нам! Я уверена, что, в каком бы месте вы не находились, если оглянуться вокруг, всегда найдется тот, кому нужна ваша помощь, будь то дети, старики, инвалиды или брошенные животные.

Милосердие живет в сердце русского человека!»



Рассказывает

Свириденко Александр Леонидович
Специалист по продажам крановой
техники TEREX, SENNEBOGEN

➤ Канатные ковшовые экскаваторы драглайн



На основе кранов Sennebogen серии HD, возможна модификация крана в канатный экскаватор с ковшом драглайн объемом до 6,5 м. кубометров. В данной статье мы расскажем об особенностях данной модификации и ее применении.

Одноковшовый канатный экскаватор-драглайн — машина со сложной канатной связью. Обычно имеет полиспаст, тяговую и подъёмную лебёдки, стрелу и ковш. Длина стрелы может достигать 100 м, вместимость ковша — до 168 м³.

Применяется при больших объемах земляных работ: в карьерах, в гидротехническом и мелиоративном строительстве.

Из-за маятникового раскачивания ковша на подъёмном и тяговом тросах канатный экскаватор или драглайн является самым сложным в управлении одноковшовым экскаватором.

Гибкая подвеска ковша и легкая решётчатая стрела драглайна обеспечивает наибольший радиус, наибольшую глубину копания, а также наибольшую высоту выгрузки по сравнению с другими видами рабочего оборудования экскаваторов. Кроме того, драглайны

обладают высокой производительностью. Однако гибкая подвеска ковша не обеспечивает достаточной точности копания и выгрузки. Перемещение грунта в транспортные средства драглайнами затруднительно. Поэтому выгрузка грунта или полезных ископаемых производится в отвал — откуда перегружается в транспортные средства экскаваторами типа мехлопата или погрузчиками.

Ковш драглайна подвешивается на цепях к подъёмному и тяговому канатам.

Подъёмным канатом осуществляется вертикальное перемещение (подъём ковша). Тяговым канатом осуществляется подтягивания ковша к машине. При этом происходит подрезка грунта и наполнение ковша.

При одновременном натяжении тягового и подъёмного канатов увеличивается расстояние между соединительным звеном и опрокидным блоком, что вызывает натяжение разгрузочного каната, и соответственно подъём передней части ковша. В таком положении ковш, наполненный грунтом, поднимают из забоя и переносят (за счёт поворота платформы экскаватора) к месту разгрузки.

Для разгрузки ковша тяговый канат ослабляют. При этом ослабляется и разгрузочный канат. В результате ковш опрокидывается и грунт высыпается из него.

Драглайн способен обеспечить высокое усилие копания при условии, что в начале хода ковш заглубится в грунт (ковш заглубляется в грунт только за счет собственной массы). Поэтому при работе на твёрдых грунтах в зоне заглубления ковша грунт разрыхляют (например, клиновым рыхлителем, входящим в комплект некоторых драглайнов, или взрывными работами) и применяют сменные ковши меньшего объема (из-за большей насыпной плотности более крепких пород).

В прошлом драглайны имели широкое распространение во всех классах и размерных группах строительных и карьерных одноковшовых экскаваторов. В настоящее время, ввиду широкого распространения гидравлических экскаваторов, драглайны представлены только в тяжелом классе экскаваторов, как правило — карьерных.

Самый большой в мире драглайн «Биг Маски» с объемом ковша 168 м³ был построен в США в 1969 году.

➤ Отраслевые решения JCB



Рассказывает
Тимофеев Денис
Менеджер по продвижению
продукта, JCB Russia

Экскаваторы-погрузчики в целом и JCB в частности вот уже на протяжении многих десятилетий считаются наиболее универсальным строительным инструментом во многих областях промышленности. Концепция машины, которая зародилась в далеком 1953 году, продолжает совершенствоваться и развиваться компанией JCB вот уже на протяжении 62 лет, находя свое отражение порой в самых неожиданных областях её применения. Одним из последних подтверждений является появление двух принципиально новых отраслевых решений, построенных на базе уже хорошо известных нам флагманских моделей экскаваторов погрузчиков JCB 3CX и 4CX. Речь идет о машинах 4CX Polemaster+, предназначенной для электросетевых компаний и компаний-операторов электrorаспределительных сетей, позволяющих выполнять полный цикл по установке и замене деревянных высоковольтных опор в условиях бездорожья, а также 4CX Piling Master — мобильная буро-



вая установка, с глубиной бурения до 14 м и диаметром скважины до 450 мм. Узкоспециализированные возможности машин не ограничивают их применение только в этом качестве т.к. в их основе лежит все тот же универсальный экскаватор-погрузчик со своим богатым функционалом.

Остановимся подробнее на каждой из указанных машин.

4CX Polemaster+

До появления 4CX Polemaster+ компания JCB уже предлагала отдельные решения для своих клиентов в электросетевых компаниях по всему миру. К таковым можно отнести первый 3CX Polemaster, разработанный на базе стандартного 3CX. К конструктивным

особенностям можно отнести дополнительные ложементы, смонтированные на универсальном ковше и раме машины, а также дополнительную защиту кабины. Экскаваторная часть оснащается гидробуром для подготовки места установки опоры. На установку одной опоры в среднем уходит 15 мин, что равняется производительности в четыре опоры за час. К недостаткам можно отнести одновременную работу только с одной опорой, наличие дополнительных рабочих при установке/снятии опоры с машины и постоянное перемещение машины для выполнения различных операций, что приводит к повреждению опорной поверхности.

На смену 3CX Polemaster сегодня приходит 4CX Polemaster+, спроектированный на основе отзывов клиентов от работы с предыдущей машиной и воплотивший в себе целый ряд нововведений, призванных повысить её производительность и безопасность. *Отличительные конструктивные и эксплуатационные особенности:*

- работа с круглыми деревянными опорами длиной до 16 м и весом до 750 кг;
- ковш с захватом под бревна и гидробур с возможностью поворота на 95 градусов;
- гидробур с крутящим моментом до 10000 Н/м для бурения абсолютно любого материала;
- боковые ложементы для одновременного размещения до двух опор;
- клапана защиты от разрыва шлангов на всех гидроцилиндрах экскаваторного оборудования;
- шины высокой проходимости;
- гидрочасть для ручного гидравлического инструмента.

Традиционно для монтажа опор используются два типа машин, а именно решение на базе смонтированных на колесном шасси буровой установки и крана манипулятора, предназначенных для монтажа опор преимущественно в придорожной зоне, либо аналогичного оборудования, но на гусеничном транспортере, если речь идет о работе на бездорожье. Оба этих решения обладают своими ограничениями, к которым можно отнести невозможность работы на бездорожье, неспособность самостоятельно передвигаться по дорогам общего пользования, узкая функциональность, низкая точность контроля операций, не высокий уровень безопасности при проведении работ. Все эти недостатки были учтены при проектировании 4CX Polemaster+, плюс ко всему машина остается полнофункциональным экскаватором-погрузчиком.



4CX PilingMaster

Машина представляет собой универсальное решение на базе экскаватора-погрузчика 4CX для проведения буровых работ. Максимальная глубина бурения составляет 14 м, при этом подготовка к работе занимает минимум времени. Диапазон работ 4CX PilingMaster не ограничивается только бурением. Будучи построенным на базе стандартного экскаватора-погрузчика 4CX, машина готова выполнять все свои привычные ежедневные операции: копание, погрузка, перевозка, уборка, работа с навесным оборудованием.

Отличительные конструктивные и эксплуатационные особенности:

- крутящий момент на буровой головке 13 кН/м;
- глубина копания до 14 м;
- диаметр отверстий от 350 до 600 мм;
- монтаж буровой установки на место стандартной рукояти;
- управление на джойстиках;
- минимальная занимаемая машиной площадь опорной поверхности;
- гидравлическое смещение задней каретки;

— эксплуатационная масса до 11 т., что минимизирует дополнительную подготовку опорной поверхности.

Ближайшие испытания машины в реальных условиях эксплуатации будут проведены в январе-феврале будущего года в условиях многолетне-мерзлых грунтов полуострова Ямал.

➤ «ЛОНМАДИ на Монтажной»



Киселев Алексей Викторович —
генеральный директор
«ЛОНМАДИ на Монтажной»



«Человек должен работать с огоньком, а остальное подтянется!»

Официальное открытие нового офиса состоялось 14 мая 2015 года. Численность сотрудников компании небольшая, поэтому подготовка была очень интенсивная. Самое главное, что у нас было ядро единомышленников, с февраля 2015 мы прошли непростой путь по формированию коллектива. Сейчас в компании работает 17 человек. Офис обжился, везде рабочая атмосфера. Сегодня коллектив являет собой сформировавшуюся ячейку, в которой сотрудники каждого отдела занимаются определенным функционалом, тогда как в самом начале этого пути «все занимались всем». Коммерческий отдел «ЛОНМАДИ на Монтажной» представляют 3 менеджера по продажам: Дмитрий Алешин, Михаил Стрелков и Антон Клочков. Коммерсант — лицо самодостаточное: для работы нужен

лишь компьютер и телефон, ну и голова на плечах, конечно. Сотрудники нашей организации универсальны, например, заместитель главного бухгалтера Ирина Журавлева, совмещает обязанности контракт-менеджера, кассира, активно помогает в административной работе службе сервиса. Все наши сотрудники направлены на профессиональный рост, активно участвуют в тренингах, проводимых в компании. Коллектив «ЛОНМАДИ на Монтажной» мотивирован на свою работу и развитие нашего молодого предприятия.

На еженедельной основе мы проводим анализ проведенной работы. Планы на 2015 год были поставлены достаточно амбициозные. В нашей работе делается ставка на наших существующих заказчиков и уделяется особое внимание привлечению новых клиентов. Это дает по сегодняшним меркам хороший результат, и можно

сказать, что мы находимся в активной стадии роста и развития.

— **Как складывалась Ваша трудовая биография?**

— После окончания МГИУ по специальности «Технология машиностроения» работал на машиностроительном заводе в должности технолога и в дальнейшем руководителя технологического бюро, которое занималось разработкой и внедрением в производство технологических процессов изготовления компонентов автомобилей. Далее работа на Ивановском предприятии-изготовителе гусеничных экскаваторов, в качестве сервисного инженера в районах Сибири и Севера. Затем в течение нескольких лет работа руководителем отдела у поставщика запасных частей для импортной дорожно-строительной техники. И наконец, с 2006 года приступил к работе регионального менеджера по продаже дорожно-стро-

ительной техники в компании «ЛОНМАДИ» вплоть до нового назначения.

— Как прошел переход от менеджера по продажам к руководителю филиала?

— К организации своего рабочего времени добавилась организа-

ция работы еще сотрудников нового предприятия. Практически для меня ничего не изменилось. Если человек в состоянии организовать себя, то организовать других не так сложно. Работаем совместно. Каждый новый день совершаем новые открытия, так как создание молодого предприятия

с нуля — задача очень интересная и творческая. В результате я получил огромный опыт уже не коммерческого плана, но планирования бизнес процессов, организации трудовой дисциплины.



Чугунов Денис Юрьевич — директор службы сервиса

— Расскажите о службе сервиса «ЛОНМАДИ на Монтажной».

— Еще свежо в памяти воспоминание о первом рабочем дне — 16 февраля 2015 года, когда штат сотрудников насчитывал 5 человек: генеральный директор, директор службы сервиса, менеджер по продажам, начальник склада и механик. На данный момент коллектив службы сервиса составляет 10 человек. Сейчас у нас работают четыре механика: Поняев Максим Владимирович и Димитриенко Андрей Александрович — выездные инженеры-механики, Боженков Игорь Александрович работает как

на выездах, так и на базе и Хаустов Андрей Николаевич, который обслуживает технику здесь же, на базе. Трех выездных бригад и двух механиков в ремонтной зоне пока хватает. В дальнейшем планируем увеличение количества механиков согласно имеющимся объемам и планам развития филиала. Непосредственно в офисе службы сервиса работают два менеджера: Лежнин Денис — менеджер по ТО и ремонту и Рукленок Владимир — менеджер по продаже запасных частей. Шамигулов Александр является руководителем технического центра DEUTZ, где мы также планируем расширение штата.

Складом заведует Герасимов Андрей, который является мастером на все руки: выезжает на доставку запасных частей, изготавливает оснастки и приспособления для склада, выставляет счета и делает много другой полезной работы. Также на складе ему помогает Перминов Александр, менеджер по складским операциям.

— Откуда ваши заказчики?

Наше главное направление — точное: Ярославское, Щелковское,

Горьковское, Рязанское шоссе и север Москвы. Также к нам обращается много клиентов из Владимира.

Клиентов стараемся максимально оповестить об открывшемся офисе и предоставляемых услугах: звоним, ездим, срабатывает сарафанное радио. Продавцы техники активно рекламируют службу сервиса.

— Существует ли конкуренция внутри компании, между тремя Московскими офисами, например?

Бывают пересечения интересов, решаем между собой таким образом, чтобы клиент не страдал. Потому что для нас самое важное — это удовлетворенность заказчика. Он сам выбирает, с кем ему комфортнее работать. Случается, пренебрегают расстояниями и приезжают к тому менеджеру, с которым сложились дружеские рабочие отношения. Чисто по-человечески, и это можно понять. Я считаю, что конкуренция внутри компании — благо. Это позволит нам показать, на что мы способны, да и другим филиалам не даст расслабиться.

— Какие проблемы сейчас решаете?

Проблемы всегда существовали и будут существовать. Сейчас мы развиваемся, пытаемся максимально закрепить в регионе и усилить свое присутствие. Обращаем особое внимание на обучение, потому что знания и навыки сотрудников дорогого стоят. При необходимости обращаемся к более опытным сотрудникам ЗАО «ЛОНМАДИ» на Ленинградском шоссе. В случае, если не хватает знания у механиков, звоним и получаем консультацию по телефону. Если этого недостаточно, то едем на Ленинградское шоссе или приглашаем опытно-

го специалиста к нам на Монтажную. Опытные механики проводят обучения, объясняет основы. Например, недавно Валерий Павлов приезжал и консультировал по ремонту электрической системы экскаватора JS 160. Очень помогает онлайн обучение инженеров на портале JCBtraining. Все сотрудники постепенно проходят это обучение.

А также решаем по мере поступления какие-то простейшие вещи, которые необходимо делать. К зиме надо подготовиться, например, закупить лопа-

ты (смеется). Вчера составлял планы эвакуации.

— **Что изменялось, когда Вы стали директором?**

— Много что поменялось: точка зрения, мировосприятие. На многие позиции, когда встречаешься с вопросами нахождения решения. Было более хаотично. Цифры — это то, что причудает нас к порядку (это из рекламы Макдональдса). Думаю, я стал применять системный подход. Однозначно, почувствовал себя более взрослым и ответственным человеком.



Алешин Дмитрий —
ведущий специалист отдела
продаж техники:

С о времени открытия офиса было сделано очень многое. Наши клиенты приветствуют открытие нового третьего офиса. Прекрасный маленький дружный сплоченный коллектив с высокой степенью взаимовыручки.



> История сотрудничества компаний «ЛОНМАДИ» и САТОРИ



Совладелец и заместитель Генерального директора ФПК САТОРИ

Тенгиз Гурамович Каджая рассказывает об истории сотрудничества компаний «ЛОНМАДИ» и САТОРИ:

«Коммерсанту необходимо поддерживать дружеские отношения с людьми. 50% успеха продажи — заслуга предыдущих контактов».

Компанией «ЛОНМАДИ» меня многое связывает. Будучи аспирантом МАДИ, я работал на полигоне МАДИ, где и познакомился с Виктором Андреевичем Соколовым. С течением времени мы с ним стали близкими друзьями. У Виктора Андреевича имелся определенный опыт работы в бизнесе, поэтому вскоре появилась идея создания компании. Мы начинали с проведения многочисленных переговоров, потом стало прорисовываться будущее проекта, в итоге английская корпорация Lonhro и МАДИ зарегистрировали компанию. Соколов был генеральным директором, а я — коммерческим. Партнеры из Великобритании завезли шесть единиц техники, среди которых были JS 240, JS300, 530-120, ЗСХ, 4СХ, и организовался небольшой склад.

Мы начали с предоставления услуг по ремонту ранее поставленной техники. Консигнационный склад запасных частей был небольшим по тем временам, но стратегически важным. Покупатели считали, что импортная техника — это, конечно, хорошо, однако, необходимо наличие запчастей на складе, поскольку внешнеторговые объединения были крайне бюрократичны. Время было не-

простое для нас: доходы в рублях, а техника в валюте. Тем не менее, в техническом плане разница с российскими машинами была огромна. Опытные строители понимали, что наша техника дороже, но надежнее. Многие из них не хотели рисковать и терять объекты из-за возможных простоев, связанных с ремонтом. Потихоньку у нас начались первые отгрузки. Мы все время куда-то бегали, ездили, встречались, часто проводили презентации, мероприятия.

Потихоньку развивались, службу сервиса поднимали с нуля. Завод JCB сыграл значительную роль, поскольку постоянно проводились тренинги, в основном технические. Я до сих пор вспоминаю менеджера Дэвида Чэпмена. Он приехал в первый раз, собрал всех сотрудников — а нас было на этот момент 10 человек — и сделал объявление: «Я приехал, чтобы сделать вам «желтую инъекцию» и заразить любовью к технике JCB». Мы ездили на завод в Великобританию, где все работники любили свою марку и гордились выпускаемой техникой. И я считаю, что это правильно: сотрудники должны быть приверженцами своей компании, своего бренда. Вскоре, примерно через год после основания, к нам

присоединился Макс Скилман, который представлял технику компании Grove. Это была вторая компания, с которой мы оформили дилерские отношения, а потом мы заключили договор с производителями генераторов Wilson.

Компания САТОРИ является ровесником «ЛОНМАДИ», она была зарегистрирована в 1993 году. САТОРИ была одним из крупных заказчиков «ЛОНМАДИ», именно там я познакомился с Андрей Валерьевичем Гусаровым (основателем САТОРИ), и, когда я перешел работать сюда в 1995 году, компания занимались в основном механизацией, сносом, земляными работами. Благодаря поездкам на заводы-изготовители, я имел хорошее представление о достижениях в сфере переработки строительных материалов и мог предложить определенные идеи и решения. По тем временам идея переработки, а не захоронения отходов была революционной. Именно в 1995-96 годах через «ЛОНМАДИ» была осуществлена поставка дробильной установки Parker Plant. Сейчас САТОРИ занимается этой сферой профессионально и является лидером в переработке строительных отходов. В компании функционируют два комплекса: один полноценный комплекс в Долгопрудном, второй комплекс по переработке отходов на Дорожной улице в Москве.

Потихоньку компания развивалась как строительная, с 1998 года мы начали заниматься капитальным строительством. Мы эксплуатируем практически всю линейку техники JCB, начиная от маленького 4-тонного до 30-тонных экскаваторов, экскаваторы-погрузчики ЗСХ, 4 СХ, телескопические погрузчики, мини-технику. Сейчас численность

сотрудников превышает 1000 человек. Много сотрудников работают с самого основания. Работают семьями, приходят дети, до внуков еще не дошли (смеется). Есть доплата за выслугу лет, медицинское страхование, доплата за питание, собственная столовая, общежитие для рабочих, существует система наставничества. Сотрудники совместно отмечают День строителя, Новый год, 8 марта, 23 февраля, традиционно проводятся корпоративные мероприятия. Мы также традиционно поздравляем сотрудников, чьи дети пошли в 1-ый класс. Можно сказать, что это наша социальная нагрузка. На территории расположен деревянный храм Сретения Господня, который возвели практически за один день. Это инициатива Гусарова Андрея Валерьевича, истинно верующего человека. Сейчас здесь проходят службы, совершаются обряды. Храм посещают как наши сотрудники, так и жители ближайших домов. Однако в компании работают представители

других конфессий, люди у нас достаточно толерантны. Сотрудники дорожат своей работой, хотя небольшая текучка есть: она и должна быть, поскольку свежие мозги всегда нужны.

Вся основная деятельность компании проходит в Москве и Московской области. Это не значит, что мы совсем не работаем в регионах. Компания выполняла отдельные проекты в С.-Петербурге, Нижнем Новгороде, Череповце. Однако невозможно быть повсеместно, правильнее — быть лучшими в одном месте, поэтому мы сосредоточились на Москве и ближайшем Подмосковье, где работы хватает.

Филиал «ЛОНМАДИ на Монтажной» — один из трех московских офисов «ЛОНМАДИ» — появился на территории САТОРИ не так давно. Идея с арендой была инициативой Сергея Петровича Масленникова. «ЛОНМАДИ» хочет развиваться, быть ближе к своим заказчикам. Мы в лице «ЛОНМАДИ» приобрели достойно-



го партнера и теперь сотрудничаем по соседски.

Акционеры «ЛОНМАДИ» Лина Соколова и Макс Скилман — это хороший тандем, который за прошедшие годы стал только крепче. Я хотел бы пожелать им развиваться, несмотря на кризис, и быть лучшими в своем деле!

Финансово-промышленная корпорация САТОРИ (в переводе с санскрита — озарение, просветление, путь к мудрости и постижению жизни) основана в 1993 году А. В. Гусаровым. В активе корпорации такие проекты как проектирование и проведение работ по разборке гостиницы «Россия», возведение гипермаркетов АШАН, строительство дошкольных общеобразовательных учреждений, храмовых комплексов, спортивных объектов, офисно-жилых комплексов, коттеджных поселков, реконструкция исторических зданий. В настоящее время компания ведет работы по реконструкции стадионов «Динамо» и «Лужники», развитию аэродрома международного аэропорта Шереметьево. Основные направления деятельности корпорации САТОРИ: Компания САТОРИ выполняет весь комплекс строительных работ от создания проектной документации до этапа отделки.

- Генеральный подряд в строительстве;
 - Монолитное строительство;
 - Прокладка и перекладка инженерных коммуникаций;
 - Все виды земляных работ;
 - Снос и демонтаж строений, механизированная разборка зданий и сооружений;
 - Частичная разборка строений с укреплением фасадов и фундаментов;
 - Работы нулевого цикла;
 - Благоустройство территории строительства;
 - Оформление ордеров на производство земляных работ, слом и пр.;
 - Весь комплекс общестроительных работ;
 - Реконструкция и реставрация зданий;
 - Коттеджное строительство;
- Специалисты службы технического заказчика обеспечивают поддержку на всех

этапах, начиная с разработки проектной документации и заканчивая сдачей строительного объекта в эксплуатацию.

Транспортно-производственный комплекс САТОРИ располагает парком мощных самосвалов Mercedes, Scania и КАМАЗ, современной строительной-дорожной техникой, авторемонтным сервисом, что гарантирует заказчику высокое качество и своевременные сроки выполнения строительных работ в самых сложных условиях.

ДСК САТОРИ перерабатывает около 60% строительного мусора, остающегося после сноса зданий и сооружений. Два дробильно-сортировочных комплекса позволяют перерабатывать строительные отходы во вторичный щебень различных фракций.

КОНТАКТЫ:

Телефон: +7 495 730 72 22

Эл. почта: satori@satori.ru

Сайт: www.satori.ru

➤ ИТОГИ ГОДА



Пономарев Алексей Анатольевич
Коммерческий директор
ЗАО «КВИНТМАДИ»

Заканчивается непростой с точки зрения продаж 2015 год. Можно сказать, что обусловленное общей экономической ситуацией уменьшение количества проектов в целом продолжилось. Выросла конкуренция, упал общий объем рынка дорожно-строительного, грузоподъемного, дробильно-сортировочного оборудования иностранного производства. В этой ситуации нужно отметить, что коммерческий персонал «КВИНТМАДИ» отлично справился с задачей выявления тех отраслей, проектов и заказчиков, которые продолжили развиваться и успешно работать, несмотря на экономический спад. Год еще не закончен, но уже можно сказать, что мы смогли перевыполнить план по продажам мобильных перегружателей SENNEBOGEN. «КВИНТМАДИ» вновь, который год подряд, лидирует на этом рынке в Российской Федерации. Особенно впечатляет, что спектр заказчиков очень широк: от компаний, работающих в деревоперерабатывающей отрасли, до портовиков и металлургов. В условиях жесткой конкуренции с традиционными соперниками-поставщиками



удалось продвинуть и поставить разнообразными моделями SENNEBOGEN GREENLINE, включая не так часто поставляемые даже в условиях экономического подъема 821 и 830R-HD, 850M, 870 R Special.

Машины линейки GREENLINE, что особенно приятно, традиционно имеют широкую географию поставки. Не стал исключением и текущий год: мы поставили перегружатели заказчикам в Центральной России и на северо-западе страны (Мурманск, Республика Коми), в Сибири и на Юге России.

Хочется поблагодарить наших менеджеров по продажам и пожелать им дальнейших успехов — планы и проекты на будущий год уже есть.

Более сложной видится ситуация в строительном секторе: откладываются либо аннулируются многие проекты, что, естественно, отражается на

потребности в ряде других продуктов номенклатуры «КВИНТМАДИ». По-прежнему остаются на складе несколько автокранов TEREX и краны SENNEBOGEN, тем не менее, год по продаже крановой техники получился даже более успешным, чем предыдущий: реализованы 12 кранов, включая краны TEREX класса AC и RC, краны SENNEBOGEN — короткобазные и гусеничные с решетчатой стрелой. Мы полностью реализовали склад короткобазных кранов TEREX. Считаю, в сегодняшних условиях это — неплохой результат.

Одним из наиболее пострадавших в результате кризиса секторов строительства стала отрасль, связанная с производством инертных материалов: щебня, песка. Если в прошлом году можно было говорить о спаде продаж дробильно-сортировочного оборудования и оборудования для

промывки, то сегодня можно констатировать стагнацию в данной отрасли. Ранее начатые проекты завершены, а новые либо отложены, либо реализуются в меньших объемах; соответственно ведут себя карьеры, где простаивает даже существующая техника. Снижены объемы работы и у подрядчиков, занимающихся вторичной переработкой материалов (рецикл). Это происходит на фоне наличия у поставщиков импортного оборудования, в т.ч. поставляемого «КВИНТМАДИ», большого количества дробильно-сортировочного оборудования на складе.

Но и здесь есть поводы для оптимизма: ряд наших заказчиков серьезно рассматривает проекты, связанные с приобретением комплексов, включающих дробильные и сортировочные установки (грохоты); есть потенциальные проекты с моечным оборудованием. Отдел продаж «КВИНТ-

МАДИ» делает и будет делать все возможное для увеличения объема продаж дробильно-сортировочного оборудования.

Не лучшим стал этот год и для продаж бетоноукладочного оборудования производства GOMACO — все-таки за последние несколько лет мы привыкли, что «КВИНМАДИ» по праву считается одним из самых успешных дилеров этой американской корпорации в мировом масштабе. Объясняется сегодняшнее положение дел, в основном, теми же факторами: например, финансирование строительства гражданских аэропортов и аэродромов сократилось в четыре раза от планируемого объема. Буксует развитие дорожной сети, в связи с чем не реализовался целый ряд проектов, в которых могли бы «участвовать» наши бордюроукладчики и профилировщики. Не помогает и то, что ряд строительных компаний прекратили

свою деятельность на данном и без того достаточно узком секторе рынка из-за финансовых неурядиц.

Однако уже законтрактовано несколько машин GOMACO на следующий год, причем статус заказчиков и проектов, как существующих, так и потенциальных позволяет всерьез рассчитывать на хорошие результаты в 2016 г. We'll be back, как говорится.

И в целом, подводя краткие итоги года и планируя работу на год следующий, несмотря на существующие проблемы, связанные с общей экономической ситуацией и не самыми благоприятными прогнозами, специалисты «КВИНТМАДИ» по всей группе компаний не теряют оптимизма, справедливо полагая, что кризисы проходят, а качественная техника обязательно потребует и найдет свое применение на просторах России.



Перушкин Алексей Викторович
Региональный директор ЦФО

Одним из важных событий 2015 года я считаю открытие 3-го полноценного офиса в Москве — «ЛОНМАДИ на Монтажной». Офис предлагает весь спектр услуг, предоставляемых нашей группой компаний. Данный офис позволил нам стать ближе к клиентам, более плотно поработать закрепленные территории.

Результаты работы на данный момент позволяют говорить о том, что решение было верным — идет развитие службы сервиса, отдела продаж. Есть много положительных отзывов от наших клиентов.

Несмотря на непростую ситуацию, «ЛОНМАДИ» продолжает строительство крупнейшего дилерского центра JCB в мире. Это будет современный технический центр, удобный для заказчиков и сотрудников, оснащенный по последнему слову техники, с возможностью полноценного ремонта всего спектра поставляемой техники и сборочными цехами.

Ключевым событием 2015 года является запуск сборочного производства техники JCB в России.

Данное направление особо важное в связи с претворением стратегии импортозамещения.

Лизинговая компания JCB FINANCE активно помогает нашим клиентам

получать хорошие финансовые условия для приобретения новой техники и техники б/у. Постоянно проводятся акции по продуктам, процентные ставки на основные группы товаров ниже рыночных. К каждому клиенту осуществляется индивидуальный подход.

В 2015 году «ЛОНМАДИ» активно продолжило развитие направления техники б/у. Выделены отдельные специалисты в отделе продаж, ощутима поддержка службы сервиса. Разработаны рабочие процессы выкупа техники у клиентов, схема TRADE IN.

Особое внимание руководства компании уделяет развитию службы сервиса во всех филиалах Центрального федерального округа и удержанию персонала.



Пузыков Игорь Владиславович
Региональный директор ПФО

Текущий год стал не только одним из самых сложных, но и одним из самых интересных. Произошли серьезные изменения на рынке, где мы с вами работаем, в результате чего изменился профиль наших основных заказчиков, поменялись их приоритеты при выборе поставщиков (на первый план вышла стоимость техники), многократно усилилась конкуренция. Наша компания, на мой взгляд, успешно справилась с новыми вызовами, сохранив персонал и удержав долю рынка по ключевым продуктам. Считаю, что у нас есть все необходимое для дальнейшего сохранения лидирующих позиций.

Хочу поблагодарить сотрудников компаний, входящих в Приволжский федеральный округ: «ЛОНМАДИ Нижний Новгород», «ЛОНМАДИ Уфа», «ЛОНМАДИ Самара», «ЛОНМАДИ Казань», «ЛОНМАДИ Оренбург», «КВИНТМАДИ Урал» и «КВИНТМАДИ Саратов» за большую проделанную работу. Отдельно благодарю компанию JCB за оказанную поддержку. Надеюсь на хорошую плодотворную совместную работу в наступающем году. Поздравляю всех с наступающим Новым годом! Желаю всем счастья и здоровья!



С Новым годом и Рождеством!

> Прогнозы на следующий год



Макс Скиллман,
учредитель компании
«JVM Equipment Limited» (1998 г.)

“Некоторые думают, что мы — сумасшедшие англичане, потому что инвестируем в Россию в такое время”.

Я всегда говорю, что история повторяется. Кризисы случались и раньше. По моему мнению, Россия находится в процессе метаморфоза, на пути превращения в прекрасную бабочку. Единственно, никто не знает, когда она появится из хризалиды и полетит. Однако я думаю, что следующий год для всех станет достаточно трудным.

Что касается нашей компании, нам пришлось сократить некоторых работников. Наша философия такова: лучше быстро расстаться, продолжая платить достойную заработную плату сотрудникам. До конца года мы не планируем сокращать персонал, при условии понимания, что все сотрудники занимают активную позицию. Бизнес должен приносить прибыль, а самим людям стоит задуматься.

“В компании нет места для пассажиров. Мы все должны работать”.

В любой компании требуются активные сотрудники. Если предприятие показывает прибыль или хотя бы окупает свои расходы, его директору нечего бояться. Однако если расходы превышают доходы, мы должны принимать непопулярные меры. Так, мы серьезно рассматриваем возможность закрытия одного из региональных предприятий.

Как компания мы начали зарабатывать деньги на продаже запасных частей и техническом обслуживании. Это направление обеспечило наш успех. Сейчас наша служба сервиса не затронута кризисом, так и должно быть. Любое налаженное дилерство JCB способно полностью оплатить непроизводительные расходы компании. Порог покрытия расходов компании за счет дохода службы сервиса у нас традиционно высокий — порядка 80%.

Санкции не затронули работу компании как таковой. В основном пострадала уверенность представителей частного сектора. Предприниматели достаточно осторожно инвестируют в текущем экономическом климате.

Дела с продажей тяжелой техники, предлагаемой ЗАО «КВИНТМАДИ» идут неплохо. Особенно техника, поставляемая в порты и предприятия лесной промышленности, например, краны Sennebogen. По этому направлению в следующем году у нас будет все хорошо, я уверен.

Мы планируем увеличить объем продаж техники JCB в следующем году. Основное внимание, по моему мнению, следует уделить экскаваторам до 20 тонн. Есть планы продвижения фронтальных погрузчиков, ценовую политику которых мы в данный момент обсуждаем с заводом-изготовителем.

Строительство нашего нового дилерского центра будет завершено в марте, а официальное открытие мы планируем на сентябрь 2016 года. Все договорные обязательства по возведению здания были рассчитаны в рублях, сейчас мы понимаем, насколько удачным было это решение. В техническом центре будет осуществляться сборка определенных моделей техники JCB. Я знаю, что существуют разные мнения на этот счет, однако, в качестве аргумента я привожу тот факт, что производство iPhone расположено в Китае, и никого это, похоже, не смущает. Главное, чтобы обеспечивался единый стандарт качества.

Для многих сегодняшняя ситуация похожа на выживание. На самом деле, наша компания была к этому готова: у нас нет долгов, как нет и излишков техники. Мы почти завершили строительство нового технического центра, что доказывает серьезность наших дальнейших намерений.

Уверяю вас: мы здесь надолго!



Войнов Александр Васильевич
 Директор регионального
 развития инфраструктуры АХР

Строительство производственно-административного торгового комплекса ведется согласно графику производства работ. В настоящее время ведутся полномасштабные работы по чистовой отделке здания. Кроме этого проводятся работы по устройству вспомогательных зданий и сооружений (пожарных накопительных емкостей, локальных очистных сооружений, котельной, складов масел и шин). Компания «Профиль АГ» предпринимает все усилия, чтобы уложиться в установленные сроки. Важным этапом является подготовка документации на ввод в эксплуатацию, на который отводится порядка трех месяцев. Как только здание будет введено в эксплуатацию, мы сразу начнем постепенный переезд. В феврале ожидается поставка оборудования для обустройства складов, зоны ремонтных работ и зоны локализации производства. Важным этапом является установка и введение в эксплуатацию крупнотоннажных кранов, необходимых для производственных процессов, и устройство полимерных высокопрочных полов под большие нагрузки в определенных зонах комплекса. В силу того, что ряд работ зависит от климатических условий (например, финишная укладка верхнего слоя асфальта может производиться только при плюсовой температуре)

> О строительстве нового здания



запланированные сроки несколько сдвигаются на весну. Поскольку у нас есть обязательство перед правительством Московской области по озеленению территории, в марте — апреле мы приступим к его выполнению: будем высаживать хвойные деревья,

организовывать клумбы, установим скамейки. В данный момент мы также занимаемся подбором мебели и заказом оргтехники. Новое здание будет располагать кафе-рестораном на первом этаже. Обсуждены все вопросы по оборудованию и интерьеру.

Здесь можно будет организовать и завтрак, и обед, и полдник, причем для сотрудников предприятия согласовано доступное в ценовом отношении меню.

При проектировании технического центра мы тщательно изучили все запросы сотрудников компании и учли их пожелания, поэтому я уверен, что в новом здании все будут чувствовать себя комфортно, что наилучшим образом скажется на удовлетворенности персонала и конечном результате работы.

Мы также старались предусмотреть все возможные пожелания наших уважаемых заказчиков и надеемся оправдать их ожидания. Приглашаем всех к нам в гости!

Информация об открытии нового производственно-административного торгового комплекса «ЛОНМАДИ» будет сообщена дополнительно на ресурсах компании.



➤ О локализации производства



Лайам Браун (Liam Brown),
директор по производству
экскаваторов-погрузчиков JCB

Локализация производства техники JCB в России — это уникальное событие для JCB, поскольку мы впервые столкнулись с ситуацией, когда дилер собирается развивать собственное сборочное производство. Мы всегда поставляем полностью готовые к эксплуатации машины с заводов-изготовителей Великобритании. Так что сейчас мы осваиваем совершенно новое направление развития. Однако все понимают, что для этого есть необходимость. И мы готовы сделать этот шаг, поскольку рынок строительной техники находится не в лучшей своей форме, а подход «сделано в России» поможет преодолеть эту ситуацию. Для потенциального увеличения объема продаж в будущем нам следует работать, соблюдая партнерские договоренности. Представители завода JCB го-

товы делятся своим производственным опытом — мы развиваемся в этой сфере более 70 лет и зарекомендовали себя с лучшей стороны во всем мире. Нас объединяет общая цель: производство техники, которая полностью удовлетворяет заказчика и соответствует предъявляемому уровню качества. Для обеспечения этих условий мы проводим тренинги обучения сотрудников «ЛОНМАДИ» в Великобритании, а специалисты завода приезжают в Москву для внедрения стандартов JCB, обучения персонала и контроля выпускаемой продукции. Сотрудники JCB Russia обеспечивают нам поддержку по всем направлениям деятельности.

Мы доверяем своим российским партнерам, и я убежден, что наши совместные усилия уже совсем скоро принесут свои плоды.



> JCB и сервис

*Генеральный директор по постпродажной поддержке JCB Россия
Дмитрий Ткач рассказывает об организации послепродажного обслуживания дилеров JCB*

— Дмитрий, расскажите, как развивалась Ваша профессиональная биография?

— У меня два образования: первое — морское (моторист-матрос, слесарь-судоремонтник), полученное в Питере, а второе — в Ирландском университете Слайго (Sligo University) со специализацией Автоматизация производства. В Ирландии я работал на немецком заводе GmbH Bruss — это производитель резино-технических изделий для немецкого автопрома. Начинать я слесарем по ремонту гидравлического и пневматического оборудования. Одновременно занимался английским языком. На заводе я вырос до инженера проекта; главной задачей в то время было обеспечение продуктивности без потери качества. Позднее, когда я решил уехать в Россию, директор завода предложил мне вернуться, моя позиция ждала меня в течение года. Но я остался в России и выставил свое резюме на сайте трудоустройства, а вскоре получил приглашение от Алексея Черкашнев, который на тот момент возглавлял службу сервиса ООО «ЛОНМАДИ Санкт-Петербург». Сначала я работал как менеджер по гарантии, потом как координатор коммерческого развития службы сервиса. Позднее я перешел на работу в ЗАО «Метсо Минералз СНГ», там я работал в должности Head of Field Service Service business line. Нил Кинзи из JCB Russia вышел на меня и предложил мне по-

зицию менеджера по послепродажной поддержке. Несмотря на то, что это был некий шаг вниз по карьерной лестнице, я принял это предложение, потому что я знал продукт, знал людей и видел перспективы. Одним из моих условий перехода в JCB Russia была возможность работать из Санкт-Петербурга, но в связи с экономической ситуацией с августа этого года меня перевели в Москву с повышением. Теперь я отвечаю за продажу запчастей и навесного оборудования на всей территории России, включая и сельскохозяйственных дилеров. Группу компаний «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» я часто привожу в пример другим дилерам JCB: огромные усилия и финансовые вложения, разветвленная сеть филиалов, обучение и тренинги в кризисные 2008-2009 годы вместо сокращений и закрытия офисов. Постоянное развитие и хорошие финансовые результаты — это показатель профессиональности коллектива.

— Каких целей Вам необходимо достигнуть?

— В данный момент мои цели разбиты на несколько этапов в зависимости от дилера. Невозможно применять одни и те же методы со всеми. Поэтапно я смотрю, что было достигнуто и помогаю двигаться дальше. Считаю необходимым повысить профессионализм персонала дилеров в регионах. Это влияет на показатели дилера, а если дилеру хорошо, то и нам тоже

хорошо. Приезжая в регион, я смотрю, как руководители ведут учет своей деятельности, начиная с учета рабочего времени сервисных инженеров. Сервисные инженеры являются лицом компании в глазах заказчика, поэтому их работа должна быть организована профессионально. Я знаю, как работает система в группе компаний «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ», как учитываются ключевые показатели KPI. Новым дилерам я рассказываю о важности увеличения этих показателей. Зачастую люди закрыты и неохотно разглашают информацию. Для того, чтобы завоевать их доверие, каждый свой запрос информации я обосновываю. Далее я анализирую предоставленные данные и пытаюсь построить модель, приемлемую для данного дилера с учетом внешних факторов, для их дальнейшего развития и улучшения показателей. Совместно с представителями дилера мы разбираем возможные ошибки, недочеты, ставим задачи, которых будем добиваться. Я не учу, как работать, я не вправе диктовать, однако, я выступаю в качестве консультанта и рекомендую определенные действия, имея большой опыт в этих вопросах. Еще одна сторона моей деятельности касается обеспечения дилера запасными частями. JCB Russia имеет огромный склад с показателем наличия запчастей OSA — 92%. Учитываются показатель наличия, оборачиваемость склада, учет неликвидов,

ведется непрерывная работа для улучшения этих показателей. Я демонстрирую к чему надо стремиться на примере группы компаний «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ», где работа дилера в этом направлении отлажена на 95% в среднем по холдингу, это очень хороший показатель.

— Эта сторона Вашей деятельности понятна. На что еще направляете свои усилия?

— Так же я выезжаю с представителями дилера к заказчикам, ключевым клиентам. Это могут быть конфликтные ситуации, может быть «силовая» поддержка представителя завода или попытка возвращения заказчика к дилеру. За время работы в ООО «ЛОНМАДИ Санкт-Петербург» и JCB Russia я установил партнерские отношения с дилерами и они охотно приглашают меня на такие встречи. Бывает, заказчики жалуются напрямую в JCB, это происходит обычно, когда они уже исчерпали все возможности общения с дилером. Я обязательно выслушиваю всех заказчиков. Затем довожу полученную информацию до внимания дилера. Мы совместно находим варианты работы, прорабатываем предложения, затем дилер связывается с заказчиком. JCB Russia, представляя завод на территории России, не может подрывать авторитет дилера и считает, что заказчик должен напрямую работать с дилером, это мировая практика. Чаще всего жалобы касаются технических вопросов. Много курьезных обращений по вопросам гарантии: шланг разорвался, аккумулятор разрядился и т.п. Бывают разные случаи, однако, все дилеры, зная условия гарантийной политики, ведут работу с клиентами в этом направлении. Работа с заказчиком — это наша основная совместная работа.

— Что касается определения ценовой политики?

— Россия — это отдельный рынок, поэтому JCB Russia ведет политику гибких цен. Мы проводим постоянный

мониторинг ценовой политики конкурентов по таким группам продуктов как смазочные материалы, фильтры, навесное оборудование и пр. В этом нам помогают дилеры, которые ближе к заказчикам, да и к конкурентам тоже. И, основываясь на различных данных, мы формируем цены и различные предложения для дилеров. К примеру, продажа стекол. Проанализировав рынок, мы поняли, что помимо локальных производителей, существуют так же множество зарубежных поставщиков, качество продукта которых ненамного отличается от оригинальных стекол JCB. Было принято решение провести акцию по снижению цен на оригинальные стекла JCB и результат налицо: по сравнению с прошлым годом объем продаж стекол вырос на 30%. Нами ведётся постоянная работа в зависимости от ситуации на рынке. Так, вынужденное повышение цен на запасные части JCB на 11,5% в среднем произошло в ноябре. Однако оно не коснулось фильтрующих элементов, здесь мы говорим о 70 позициях. Благодаря проведённой работе, мы имеем хорошие конкурентные цены на фильтрующие элементы и масла JCB.

— Как обстоят дела с контролем качества?

— Вопрос качества комплектующих запасных частей и навесного оборудования является одним из главных для JCB. Если мы получаем запросы о дефектах запчастей от дилеров, то эта информация через установленную систему отчетности немедленно передается на завод в Великобританию. Далее происходит проверка, и в случае подтверждения вся партия отзывается. Существует несколько уровней контроля, обратную связь мы доносим дилеру.

Навесное оборудование постоянно дорабатывается. Сейчас в процессе разработки новая линейка зимнего навесного оборудования для экскаваторов-погрузчиков. Мы думали, что сможем выпустить эту линейку

уже к декабрю, однако произошла задержка. Планируется выпустить три типа отвалов: с механическим поворотом, с гидравлическим поворотом и фиксированным углом. Испытания это оборудование не прошло, потому что, повторяю, у JCB очень высокие требования к качеству, вдобавок речь тут идет еще и о безопасности, линейка отправлена на доработку. К сожалению, этот сезон упущен, но к следующей зиме все однозначно будет готово, и мы планируем завести это оборудование в сентябре для проведения демонстрации и тестирования на базе ЗАО «ЛОНМАДИ».

— Что, по Вашему мнению, является преимуществом работы с дилерами JCB?

— Мы уже упомянули контроль качества продукции и профессионализм сотрудников дилера. Соблюдая определенные стандарты JCB, дилеры формируют в головах клиентов единую картину. Зайдя к любому дилеру, заказчики оказываются в знакомой обстановке; клиенты должны чувствовать себя комфортно и иметь желание приходить снова и снова. Также надо отметить, что запасные части поступают в Россию из Великобритании достаточно быстро. В Подольске расположен склад запчастей RPC, объем которого составляет 443 миллиона рублей. Доставка срочных заказов до склада дилера в Москве осуществляется на следующий день, по России — в течение двух дней (есть ограничения). Если необходимо заказать товар из Великобритании, доставка до Московского склада занимает 5 дней.

Мы стараемся работать оперативно и, по возможности, гибко. Мы всегда работаем в направлении улучшения и создания партнерских отношений.



Рассказывает
Ермакова Наталья, заведующая
складом ЗАО «ЛОНМАДИ»

“Хорошо отлаженная работа склада имеет непосредственное влияние на выстраивание всего логистического процесса предприятия. С апреля 2009 года я занимаю должность заведующего складом, и, несмотря на значительный опыт работы, мне постоянно приходится чему-то учиться и применять полученные знания в организации складского хозяйства. Склад головного офиса во многом должен являться неким образцом грамотного ведения учета товара. Именно поэтому мы стараемся внедрять передовые разработки в рамках экономической оптимизации. Так, к марту 2016 года нами будет полностью изменена система складского учета, благодаря введению использования автоматизированных компьютерных систем. На мой взгляд, склад запасных частей и навесного оборудования является одним из основных подразделе-

ний дилерского центра. Мы отдаем себе отчет в том, что в современных условиях определенной стагнации рынка, необходимо обеспечить наличие большинства позиций на складе, чтобы техника наших заказчиков не простаивала. На сегодняшний день общая стоимость складских запасов компании составляет более 300 000 000 рублей, а номенклатурная линейка достигла 20 000 позиций.

Мне также хочется отметить, что на нашем складе используется исключительно техника JCB, а именно: телескопический погрузчик 540-170, два телескопических погрузчика 540-140, 2 вилочных погрузчика Teletruck и и всевозможное ручное подъемное оборудование”.



Обеспечением поставок в регионы
занимается менеджер службы
сервиса **Субботина Светлана**:

“С появлением в городе Подольске центрального склада JCB Russia, который ежедневно поставляется нам запчасти и оборудование, обеспечение товаром наших региональных офисов значительно улучшилось. Однако большая часть технического имущества отправляется с основного склада ЗАО «ЛОНМАДИ».

Я курирую отгрузку запасных частей в 20 подразделений «ЛОНМАДИ» и 7 подразделений «КВИНТМАДИ». Принцип работы заключается в четкой и своевременной обработке заявок, поступающих из региональных служб сервиса, и подготовке к отгрузке транспортными компаниями или собственным автотранспортом. Заказы на отгрузки поступают каждый день, и надо отдать должное нашим складским сотрудникам: благо-

даря их слаженной работе, машины отгружаются без задержек и простоев. Мы все понимаем, что репутация компании во многом зависит от того, насколько быстро поступают необходимые запасные части к заказчику в регионы.

Четкий алгоритм поставок, выстраивание рабочих отношений со складом JCB в России, профессионализм менеджеров (у нас задействовано 5 сотрудников складского хозяйства), своевременное обеспечение региональных филиалов необходимыми запасными частями отражается на степени удовлетворенности и лояльности клиентов”.

➤ «Мы можем быть успешны только в том случае, если успешны наши клиенты»



*Интервью с
Дмитрием Шлыковым,
исполнительным директором
ЗАО «КВИНТМАДИ»,
сервис и запасные части.*

— Как начиналась Ваша профессиональная биография?

— Выбор направления профессиональной деятельности для меня был определен еще при выборе учебного заведения, так высшее образование было получено мной в Московском Государственном Строительном университете по специальности «Механизация и Автоматизация строительства». Богатый багаж теоретических знаний в последствии удалось дополнить обширной практикой, которую я имел счастье получить работая в компании Liebherr. Так, за время моей трудовой деятельности в данной компании я успел на личном опыте ознакомиться со спецификой работы и сервисного обслуживания тяжелой европейской грузоподъемной техники Российскими клиентами: работал много с такими клиентами как Норильский Никель, Лукойл, Mobil, другими крупными строительными, стивидорными и промышленными компаниями, познакомился

с суровыми реалиями эксплуатации техники и в условиях крайнего севера, и жарких степях Казахстана. С уверенностью могу сказать: словосочетание «тяжелая техника» для меня не пустой звук, и оно меня совершенно не пугает. Волей судьбы 2012 году получил приглашение от руководства ЗАО «КВИНТМАДИ» возглавить сервисную службу отдела тяжелой техники.

— Чем примечательным отличается работа в ЗАО «КВИНТМАДИ»?

— Деятельность компании ЗАО «КВИНТМАДИ» во многом отличается от работы непосредственно у производителя техники, так будучи дилером, компания имеет ряд специфических вопросов и задач, диктуемых этим статусом, но в тоже время имеет обширный ряд преимуществ в своей деятельности. Я был приятно удивлен подходом руководства к организации сервиса, объемом инвестиций в организацию склада запасных частей, серьезным подходом к обучению инженерного состава, инвестициями в инструмент и оборудование. Сложно встретить на рынке иные мультибрендовые компании, предлагающие столь широкую и разнонаправленную номенклатуру техники с достойным уровнем сервисной поддержки. Отдельным образом хотелось бы отметить развитую сеть региональных компаний холдинга — быть рядом с клиентом, жить его проблемами и помогать ему быть успешным — это ли не основные задачи службы сервиса и дилера в целом? С первого дня моей работы в ЗАО «КВИНТМАДИ» руководство ставило задачу, что бы в каждой из наших региональных компаний были специалисты,

имеющие знания и навыки для оперативной помощи клиентам с эксплуатируемой у них техникой — с уверенностью могу сказать, что за прошедшие годы компания сделала огромные шаги в данном направлении. Сервисная поддержка из ближайшего филиала — это то, что мы можем предложить нашим клиентам сейчас.

— Работают специалисты подолгу?

— Текучки нет как таковой, за людей мы держимся. Это политика, диктуемая спецификой бизнеса: ввиду специфичности и узконаправленности техники найти квалифицированных специалистов на рынке труда представляется довольно трудной задачей, обучение даже квалифицированного специалиста специфике конкретной техники — достаточно длительное и дорогостоящее мероприятие. Таким образом, людской и интеллектуальный капитал является одним из наших основных конкурентных преимуществ.

ЗАО «КВИНТМАДИ» понимает, что работа инженера-механика не является легким трудом, зачастую людям приходится работать в экстремальных условиях, они несут большую ответственность, работая со столь большим и уникальным оборудованием. Принимая данные факты во внимание, компания оплачивает труд механиков на достойном рыночном уровне, вакансий нет. У многих специалистов стаж работы в «КВИНТМАДИ» насчитывает под десяток лет, что показательно.

— В чем отличие работы службы сервиса тяжелой техники от других подразделений компании?

— Основное отличие на мой взгляд

это системный подход и требования клиентов. Так большинство наших клиентов — это крупные холдинги и корпорации, имеющие огромные парки техники. Большинство закупок, включая сервисные, происходят через тендерные процедуры, мы вынуждены адаптироваться и подстраиваться под требования наших клиентов на высококонкурентном рынке.

Другая отличительная особенность это специфика и уникальность нашей техники. В большинстве случаев обслуживаемая нами техника является ведущей в технологической цепочке, отказ ее критичен и приводит к огромным издержкам для клиента. К тому же ввиду ее уникальности, а так же принимая во внимание габариты техники, зачастую ее подмена оказывается физически невозможной.

Учитывая данные факторы, нашими специалистами предпринимаются всевозможные усилия для приведения техники клиента в работоспособное состояние в кратчайшие сроки. Для этого у нас есть и всегда готовые выехать на помощь клиенту инженеры, и соответствующий склад запчастей, и отлаженные каналы поддержки с заводами-изготовителями.

Таким образом, благодаря нашим усилиям, простой техники клиентов по техническим причинам сводятся к минимуму. В этом плане считаю показательной фразу, которую удалось давно услышать от одного из иностранных партнеров: «Мы можем быть успешны только в том случае, если успешны наши клиенты»

— Каким образом текущая рыночная ситуация отражается на деятельности Вашего отдела?

— Конечно, игнорировать факт спада Российской экономики нельзя, все мы видим и ощущаем на себе его последствия. На наш взгляд наиболее сильно от спада пострадала строительная и смежные с ней отрасли. К счастью, у нас имеются ряд направлений, тем или иным образом ориентированных на экспорт, как то: металлургия, лесоза-



готовка и лесопереработка, перевалка насыпных грузов в портах — на общем фоне данные сферы чувствуют себя более уверенно.

Так же заметен более взвешенный и прагматичный подход наших клиентов к подбору оборудования и его эксплуатации. Все чаще и чаще наши клиенты принимают решение не от величины закупочной стоимости оборудования, а от общей стоимости владения техникой (ТСО — total cost of ownership), также оценивают такой показатель как коэффициент технической готовности техники. Это однозначно ставит новые планки для службы сервиса тяжелой техники ЗАО «КВИНТМАДИ», и в то же время позволяет нам раскрыть и продемонстрировать свою эффективность. Мы стараемся выстраивать долговременные партнерские отношения с нашими клиентами, так как регулярная сервисная поддержка и педантичное выполнение рекомендаций заводоизготовителей является залогом эффективной эксплуатации техники и минимизации расходов на владение ей.

— В 2014 года Вас назначили на должность исполнительного директора сервисной службы тяжелой техники ЗАО «КВИНТМАДИ». Как изменились Ваши обязанности?

— В виду того, что наши поставщики требуют централизации работы, де-факто с момента моего прихода в компанию на меня были возложены задачи по решению вопросов сервиса с поставщиками всей группы компа-

ний. С 2014 года, момента назначения на новую должность, все эти вопросы официально входят в круг моих обязанностей. Кроме того, с назначением меня на новую должность я стал плотно вовлечен в деятельность наших филиалов и отвечаю за их успех в плане сервиса тяжелой техники. Так за 2015-2015 год на данной ниве удалось реализовать ряд успешных проектов, одним из самых значимых из которых хотелось бы назвать открытие региональной компании «КВИНТМАДИ Сибирь» и отметить их выдающиеся финансовые результаты за 2015 год. Искренне надеюсь, что в дальнейшем развитие сервиса тяжелой техники будет столь же успешным и продуктивным.

— Какие планы на следующий год?

— В 2016 году планируем продолжить развитие высококлассного сервиса предоставляемой нами тяжелой техники. Так с большинством наших крупных клиентов уже оговорены планы по превентивным сервисным работам, сделаны большие заделы на будущее. Конечно, экономическая ситуация не способствует интенсификации бизнеса наших клиентов, и мы видим, что часть техники наших клиентов находится в вынужденном простое, однако, в данном случае хотелось бы перенять европейский опыт и посоветовать нашим клиентам использовать это обстоятельство как возможность проведения превентивных всеобъемлющих восстановительных работ и подготовки техники к новым трудовым свершениям.



Дэвид Харпер (David Harper),
региональный менеджер по
послепродажной поддержке
Powerscreen

Я работаю региональным менеджером в компании Powerscreen чуть более года, а до этого занимал аналогичную должность в Caterpillar. Я отвечаю за послепродажный рынок Powerscreen по всему миру, за исключением региона Северной Америки. По роду деятельности мне приходится много путешествовать. Так, это мое седьмое посещение России. Отличается эта поездка от остальных тем, что до сегодняшнего дня я приезжал только в Москву и Санкт-Петербург, а благодаря Дмитрию Шлыкову и Сергею Шангарееву в этот раз мне удалось увидеть работу нашей техники в карьерах, расположенных вдали от мегаполисов. На российский рынок мы поставляем практически те же модели, что и на европейский. Мы посетили нескольких заказчиков, убедились, что они удовлетворены качеством работы техники и обсудили возможные проблемы. Люди дружелюбны и открыты, были рады нашему приезду. Они ничего не скрывали и продемонстрировали дробильно-сортировочное оборудование в действии. Очевидно, что техника не так плотно задействована, как в докризисный период. Однако мы были приятно удивлены качеством получаемого продукта.

Мы рады работать с «КВИНТМАДИ» и будем развивать наши отношения путем тесного сотрудничества. Наша со-

вместная задача — увеличить кусок пирога (смеется). Несмотря на то, что в настоящее время пирог стал меньше, нам просто необходимо получить его больший сегмент. И к этому есть все предпосылки. Я был поражен масштабами строящегося технического центра группы компаний «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ». Надо отметить, что в июле 2015 года в Данганноне, Ирландия, открылся новый центр запасных частей, куда Powerscreen инвестировало более 7.2 млн долларов. Это поможет нам увеличению показателя наличия запчастей на складе и даст возможность поставлять необходимые позиции быстрее, чтобы не заставлять ждать заказчика. Мы также считаем важным компонентом сотрудничества предоставление обучения дилеров в виде технических тренингов. В 2015 году подобное обучение Powerscreen проводилось в московском офисе ЗАО «КВИНТМАДИ».

Мы рады, что в лице «КВИНТМАДИ» имеем такого сильного дилера с профессиональным штатом сотрудников.

Комментирует Дмитрий Шлыков:

Компания Powerscreen давно зарекомендовала себя на российском рынке как надежный поставщик дробильно-сортировочного оборудования, занимающий лидирующие позиции по соотношению цена-качество на нашем рынке. Однако залогом достижения высоких технико-экономических показателей эксплуатации дробильно-сортировочных машин является не только задел, сделанный производителем при проектировании машины, но и оптимальным образом организованный технологический процесс предприятия эксплуататора, а также использование наиболее оптимальных дробящих плит и материалов.

Целью визита представителя завода-изготовителя Powerscreen Дэвида Харпера было изучение опыта наших клиентов в организации технологии эксплуатации ДСО Powerscreen. Мы совместно посетили ряд клиентов в Ярославской, Ивановской и Псковской

областях.

Известно, что двух одинаковых карьеров не бывает: у каждого предприятия свои особенности геологии и производственно-технологических процессов, однако, предлагаемый компанией Powerscreen ассортимент дробящих плит и материалов позволяет подобрать наиболее оптимальное решение практически для каждого случая.

Представитель завода Powerscreen изучил специфику работы машин на карьерах заказчиков и презентовал новый разработанный продукт — усиленные брони для наиболее популярной в России дробилки Powerscreen Maxtrak 1000. По материалу изготовления новый продукт аналогичен предлагаемым ранее броням 18% Mn, однако, благодаря переработанной геометрии и увеличенной полезной толщине, позволяет увеличить ходимость комплекта броней почти в два раза по сравнению со стандартным решением. Увеличенная ходимость в купе с сокращенными простоями дробильных комплексов из-за замены броней позволяют повысить общий экономический эффект и производительность дробильного комплекса.

Подобный продукт был ранее предложен компанией Powerscreen для щековых дробилок Powerscreen: речь идет о сменных бронях с профилем Supertooth. За счет измененного профиля и увеличенной высоты зуба ходимость броней Supertooth значительно превосходит показатели стандартного решения, при этом стоимость броней Supertooth остаётся на сопоставимом уровне со стандартными бронями.

Таким образом, использование оригинальных расходных материалов и запчастей Powerscreen позволяет сократить эксплуатационные расходы на эксплуатацию дробильно-сортировочной техники.

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



Оригинальные запчасти
по доступным ценам!

Комплект конусов
на дробилку Maxtrak 1000

189 000 руб.



Броня



Футеровка конуса



Конусная дробилка

Во всем дробильном оборудовании, **выбор изнашивающихся деталей** часто прямо **влияет на качество производимого конечного продукта** — это особенно верно для конусных дробилок, где спецификация и качество конечного продукта имеет ключевое значение.

С правильными изнашивающимися деталями для конусных дробилок вы можете:

- Максимизировать использование энергии;
- Избежать пиковых нагрузок;
- **Самое главное:** избежать неравномерного и преждевременного износа;

СРОК ДЕЙСТВИЯ СПЕЦИАЛЬНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОГРАНИЧЕН

➤ ООО «ЛОНМАДИ СПБ» как стратегический партнер морской Столицы!



Ларин Артем Эдуардович,
Руководитель департамента
портовых, интермодальных
кранов и универсальных
перегрузателей.

ООО «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» зарекомендовал себя как надежный поставщик портовой техники. Краны, перегружатели и экскаваторы уже давно состоят на службе крупнейших портов Северо-Запада. Вот и в очередной раз наша компания завоевала доверие еще одного порта Северной столицы — многофункционального морского перегрузочного комплекса «Бронка» (ООО «Феникс»). Рассказывает непосредственный участник поставки крана Terex RC45 руководитель департамента портовых, интермодальных кранов и перегружателей ЗАО «КВИНТМАДИ» Ларин Артем Эдуардович:

«Во время выставки «ТрансРоссия 2015», где ЗАО «КВИНТМАДИ» принимали участие совместно с компанией Sennebogen, состоялся контакт с моим давним клиентом — техническим директором Блиновым Андреем Андреевичем, которого я знаю ещё со



Кран Terex RC45 в зоне погрузо-разгрузочных работ ООО «Феникс»

времен работы с портовыми кранами Gottwald, которыми я занимался в рамках компании Demag. Он сообщил, что по результатам презентации, проведенной генеральным директором «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» Юрием Праушкиным, у компании «Феникс» есть интерес к короткобазному гидравлическому крану грузоподъемностью 40-45 т. Кран был нужен для разгрузки на причалы этой современной стивидорной компании прибывающего грузоподъемного оборудования в условиях тесных площадей, для которых подходят подобные короткобазные краны. Изначально у клиента был настрой на кран Sennebogen 643 M, но на тот

момент, срок поставки на такой кран был значительным, а для клиента это было критично. И мы нашли решение — на складе в Москве как раз находился короткобазный кран Terex RC 45, и на эту машину мы сделали технико-экономическое обоснование и коммерческое предложение. После некоторых раздумий и предоставленной нами скидки, как для титульного клиента, «Феникс» ответил согласием на приобретение».

Кран был поставлен в кратчайший срок, передан заказчику и, после оплаты, введен в эксплуатацию. По традиции портов и стивидорных компаний, была разбита бутылка шампанского, и это была первая единица

техники, проданная компанией ООО «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» этому важному для нас клиенту.

Но на этом сотрудничество «ЛОНМАДИ» по поставке техники не заканчивается.

Практически сразу же после поставки крана, компания ООО «Феникс» проявила интерес к телескопическому погрузчику. Первоначальные требования к погрузчику с вылетом не менее 17 метров, были изменены на вылет 7 метров и грузоподъемность не менее 3 т. Погрузчик рассматривался, как вспомогательная единица на внутренних работах внутри ММПК «Бронка».

ООО «ЛОНМАДИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ» предложило клиенту погрузчик JCB 531-70, укомплектованный целым рядом навесного оборудования, который перекрывает всю потребность клиента по целому спектру погрузо-разгрузочных работ.

В ноябре погрузчик был передан компании, он является первой поставленной единицей техники JCB данному клиенту.

Мы уверены, что поставка двух единиц является началом долгосрочного плодотворного сотрудничества питерского подразделения «ЛОНМАДИ» и порта «Бронка»!



JCB 531-70 на складе ООО «Феникс»

➤ Перспективные разработки: использование природного газа в качестве моторного топлива



Рассказывает:

Прашкин Юрий Сергеевич
Генеральный директор
ООО «ЛОНМАДИ СПб»

Перевод двигателей внутреннего сгорания (ДВС) с традиционного топлива на газ является приоритетным направлением развития для коммерческого и специального транспорта. 13 мая 2013 г. Д. А. Медведев, Председатель Правительства Российской Федерации подписал Распоряжение № 767-р “О расширении использования природного газа в качестве моторного топлива”. Этот документ, в частности, регламентирует, что к 2020 году в субъектах Российской Федерации уровень использования природного газа в качестве моторного топлива на общественном автомобильном транспорте и транспорте дорожно-коммунальных служб должен достичь:

- а) в городах с численностью населения более 1000 тыс. человек — до 50 процентов общего количества единиц техники;
- б) в городах с численностью населения более 300 тыс. человек — до 30



процентов общего количества единиц техники;

в) в городах и населенных пунктах с численностью населения более 100 тыс. человек — до 10 процентов общего количества единиц техники.

Эта задача прямолинейно коррелирует со сходной тенденцией в западных странах, где переводу ДВС на газ также придается первостепенное значение. Преимуществ здесь достаточно много, и основными из них является экономическая выгода и экологическая чистота. Давайте разберемся в вопросе и выясним, о каком именно газе здесь идет речь.

Для начала, следует отделить такой вид топлива как сжиженный не-

фтяной газ (смесь газов «пропан-бутан») или LPG (liquefied propane gas) в западной терминологии. Подобные виды двигателей широко используются в нашей стране и за рубежом еще с семидесятих годов прошлого столетия, но не имеют дальнейшей перспективы развития.

Перспективным является развитие использования природного газа, который может быть представлен в двух видах: КПГ, компримированный природный газ (CNG, Compressed Natural Gas) или СПГ, сжиженный природный газ (LNG, Liquefied Natural Gas).

Компримированный (или по-простому, сжатый) природный газ также хорошо знаком нашему по-

требителю еще с советских времен. Уже тогда научились до-оснащать грузовой и общественный транспорт секциями баллонов, где под давлением 200-220 атмосфер при обычной температуре хранится топливо. Такой вид переоснащения позволяет в полной мере оценить два основных преимущества: экономичность и экологичность. К достоинствам следует также отнести наличие нормативной базы, которая четко регламентирует, как использовать эти виды топлива и оборудования, а также наличие сети соответствующих заправок. К недостаткам относятся небольшой запас хода техники — некоторые клиенты справедливо отмечают, что при удаленности в десяток — другой километров от заправки вся экономичность перекрывается вынужденным дополнительным пробегом. Дополнительной нагрузкой выступает также повышенное внимание и надзор газового оборудования; газ, как известно, взрывоопасен, особенно, без соблюдения надлежащего регламента.

И наконец, СПГ, или сжиженный природный газ, которые считается наиболее перспективным направлением в западных странах. Как следует из названия, газ переводят в жидкое агрегатное состояние, что позволяет фактически сжать его в 600 раз, против 200 раз при КПГ. Фактически, этот вид топлива так же энергонасыщен, как и традиционные бензин или солярка. Другим достоинством является то, что чистый СПГ не горит, сам по себе не воспламеняем, не взрывается и также не требует высоких давлений при хранении. Из недостатков следует выделить то, что хранится этот газ при температуре порядка – 160 °С и при нагреве просто испаряется в атмосферу. Таким образом, оставив грузовик на неделю-другую без работы, вы можете обнаружить, что к концу этого срока его баки просто опустели, хотя машина никуда и не ездил.

Другой недостаток в том, что само производство СПГ является более



сложным, и на сам процесс сжижения уходит до 25% энергии, содержащейся в этом топливе. Тем не менее, СПГ находит все большее распространение на Западе на магистральных тягачах, кораблях и прочем транспорте. Ведущие автомобильные производители уже представили первые образцы техники адаптированные и сертифицированные для работы в России. Российской спецификой является отсутствие полной нормативной базы регулирующей использование, параметры безопасности и иные вопросы, связанные с использованием СПГ. Другим узким местом является практически отсутствие заправок СПГ.

Правительство РФ уделяет вопросу перехода на природный газ самое серьезное внимание. Уже успешно работает такая компания как Газпром Газомоторное Топливо с центральным офисом в Санкт-Петербурге. Как сообщает сайт компании (<http://www.gazprom-gmt.ru/>), её стратегической целью является «закрепление Общества в качестве отраслевого лидера на рынке газомоторного топлива России и обеспечение значительного и стабильного роста продаж компри-

мированного и сжиженного природного газа в России и за рубежом».

Вопрос перехода на газ также актуален и для строительной техники. Подразделения Газпрома с нетерпением ждут первых экскаваторов и другой техники, работающей на природном газе. Фирма JCB ведет свои разработки в этом направлении и изучает возможности использования КПГ и ЛПГ на своих машинах. Кто знает, может уже через пару лет на дороги России выедут первые образцы JCB, работающие на этом альтернативном топливе!

➤ Использование техники JCB в тепличных хозяйствах



Сергей Цивина,
соучредитель питомника
декоративных растений
«СЕЗОНЫ»

Есть ли жизнь на Марсе? Есть! — отвечает соучредитель питомника декоративных растений «СЕЗОНЫ» Сергей Цивина.

— **Насколько развито направление питомников в России?**

— Питомники России стремительно развиваются. Отрасль невероятно перспективна. Посадочный материал Российских питомников уже успешно выигрывает конкуренцию с зарубежным по качеству. Осталось предоставить необходимое количество и размер.

Все питомники сложно подсчитать. В Ассоциации производителей посадочного материала (www.ruspitomniki.ru) зарегистрировано порядка 120 питомников из России, Белоруссии, Украины и Казахстана. Существует много маленьких питомников. Например, с нами сотрудничает человек с ограниченными возможностями, который на 1 сотке земли выращивает для нас материал до 5 см и очень неплохо на этом зарабатывает.

Питомники — это уникальные предприятия. Если мы говорим о сельском



хозяйстве, то питомники — это самое энергоёмкое и самое трудоёмкое предприятие. Среди сельскохозяйственных предприятий, у питомников на единицу площади приходится самая большая плотность машин и механизмов.

У нас два питомника: в Московской и Воронежской областях 34 и 300 гектаров соответственно. В Московской области у нас работает 50 сотрудников, а в Воронежской — порядка 70 человек. В каждом питомнике 64 камеры, с которых идет постоянная трансляция в интернет уже около 4 лет. Это очень удобно! Коллектив хороший, текучка небольшая. Есть ребята, которые работают с нами более 20 лет. Механизаторы на экскаваторе-погрузчике JCB 4СХ работают со дня основания питомника в Воронежской области в 2006 году.

— **Кто является вашими клиентами?**

Молодой посадочный материал востребован среди садовых центров и других питомников, которые берут этот материал на доращивание, (поскольку небольшие транспортные, логистические затраты). Крупные растения и готовые формы покупают ландшафтные центры, ландшафтные архитекторы, управления озеленения городов и регионов, строительные компании. Растения в контейнерах востребованы всеми категориями покупателей. В последнее время появилось много необычных покупателей в их числе — АЭС, авиационные заводы, испытательные полигоны, управление озеленения Кремля.

— **С чего Вы начинали? Откуда возникла идея?**

— Я закончил экономический факультет МСХА (Московской сельскохозяйственной академии им. К.А. Тимирязева) сейчас (Российский аграрный университет им. К.А.Тимирязева), специальность по диплому «Экономика и управление в отраслях АПК». С детства восхищался прекрасными ландшафтами, всегда хотелось окружить себя красивыми и уникальными растениями, постепенно хобби превратилось в бизнес.

Изначально работали совместно с Тимирязевской академией. Когда территории стало недостаточно, взяли 34 гектара земли в Подмосковье. А когда и этого оказалось мало, стали искать оптимальные условия: климат, почва. Тогда и появились 300 гектаров в Воронежской области.

Помню, никто не верил, что на Воронежских 300 гектарах будет что-то посажено. Не верили даже тогда, когда пошли первые фуры с посадочным материалом для высадки в поля. А поверили только тогда, когда фуры пошли с полей, нагруженные готовым посадочным материалом для клиентов в Москву, Санкт-Петербург, Сочи, Самару, Ростов на Дону, Тюмень, Новосибирск другие города и регионы. С 2014 года объемы производства посадочного материала исчисляются миллионами штук.

Мне нравится общаться с единомышленниками. В пятницу в Московском государственном университете леса я выступаю перед студентами с лекцией о питомниках. Часто сами студенты приезжают к нам со своими преподавателями на практику. Мы

— Каким Вы видите будущее ваших питомников?

— Идеология и стратегия для питомника очень важны, нужно предвидеть завтрашний день, причем завтрашний день необходимо формировать за несколько лет. Наш питомник специализируется на хвойных растениях. Причина проста, в России 6 месяцев зима, а хвойные деревья прекрасны как зимой,

так и летом. Занимаемся сортами с голубой, желтой, пестрой хвоей. По многим культурам мы работаем на 20–25 лет вперед. Например, если мы сегодня посеяли кедр, то шестиметровый кедр получим только через 40 лет.

— Как организована работа в Ваших питомниках?

Мы делаем 2–3 вспашки за год, чтобы почва дышала и стала мягкой, параллельно идет посев седедратов, которые обогащают почву микроэлементами, органикой и глушат сорняки. Мы отказались от минеральных удобрений. Осенью вносим органические удо-

чается за счет того, что выкопанные машины легче входят в землю. Наши механизаторы обратили внимание, что с начала применения данной технологии у нас работы стали производиться быстрее и снизились затраты на обслуживание техники из-за меньшего износа расходных и запасных частей. Осенью идет финальная подготовка почвы и собственно посадка растений. Сажаем как вручную так и с помощью машин, пересаживаем растения с помощью пересадчиков. В зависимости от цикла мы потом готовые растения выкапываем. Основная наша продук-



брения (навоз, перегной, компост) в огромных количествах, под это используются погрузчики JCB. Мы точно выкладываем по 50 самосвалов органики на гектар, ковшем ребята это разбрасывают. Легковесные удобрения мы разбрасываем при помощи телескопического погрузчика или 4СХ, а потом идет вспашка. Добиваемся хорошей структуры почвы: она становится легкой, дышит, даже приподнимается, корни хорошо развиваются. Процедуру улучшения почвы мы проводим каждые 3–5 лет, потому что это очень эффективно: выкопка растений облег-

ция колеблется от 40 см до 4 метров. Начали посадку деревьев высотой в 6–8 метров. Чем крупнее дерево, тем больше затраты. Техника важна для питомника — дерево весом в 1 тонну без техники не посадишь. Мы активно используем телескопический погрузчик. Например, агроном говорит, что нет у нас голубой ели, закончилась. Поднимаемся, смотрим — голубое пятно, значит, есть еще, осталась. Когда сверху смотришь — совсем другой ракурс. Когда мы приобрели «телескоп» и с ним пришла люлька, мы планировали ее приобретение с исключительно од-

ной целью — собирать семена. Самые лучшие семена всегда находятся на высоте, с лестницей опасно и производительность маленькая. С люлькой — быстро, эффективно и на высоте, где самые качественные семена. И вот вызвал механизатора, подцепили люльку и выехали в поля. Поднялся вверх и дух захватило! Этот аттракцион проводим теперь регулярно и для сотрудников, и для клиентов.

— Не собираетесь расширяться?

— Планы есть. Есть идеи экспансии в регионы, но многое зависит от финансирования. У нас настолько большая страна, что каждый регион отличается климатом, везде есть эндемичные растения и растения, хорошо растущие в этой зоне. Например, пихта не очень хорошо себя чувствует в Воронежской области, но прекрасно — в Тверской области. Именно там ее и надо выращивать. Сибирь — совершенно потрясающий регион, где абсолютно другой набор растений. Пока мы только прорабатываем вопросы расширения.

Сейчас у нас в планах расширение парка техники: хотим купить маленький экскаватор, генератор для Воронежского питомника, обсуждается приобретение мини погрузчика с бортовым поворотом и несколько единиц выкопочных машин (пересадчиков деревьев). Дело в том, что у нас большое хозяйство с необходимостью выполнения множества операций. Нет такого, что мы каждый день копаем траншеи или улучшаем почву: мы это делаем эпизодически. И когда машина не занята, мы можем ее использовать для выкопки растений. Это значительно повышает привлекательность техники с точки зрения многофункциональности. Мы также используем дизель-генераторы для обеспечения безопасности системы энергоснабжения. Если система полива будет обесточена на сутки, скажем, то растения могут сильно пострадать. Так что резервное питание организовано генераторами JCB по

мощности наших трансформаторных подстанций.

— Как решаете вопрос продаж?

— Сбытом серьезно занимается отдел менеджеров. Стратегия сбыта разделяется: в Московской области представлен широкий ассортимент растений в небольшом объеме. В то время, как в Воронежской области наоборот: ассортимент небольшой, но объем значительный. Например, липа 20 000 штук в наличии, сосна — 15 000 штук.

Также каждый регион представлен своим сайтом в интернет сети. На общих страницах каталога представлены фотографии, описания растений, цены. Ведется работа над созданием интернет-магазина.

— Получаете ли Вы государственную поддержку?

— Поддержка государства выражается, как правило, в виде субсидий. Суммы там незначительные, а времени на оформление документации тратится много. Я не сторонник субсидий, считаю, что это тупиковый путь. Для меня важнее правильно организовать сбыт. Пусть лучше государство покупает мой товар.

— Не боитесь следующего года?

— Мы продаем и плодовые деревья, это еда. В кризис люди продолжают питаться. С другой стороны, из-за санкций люди не поедут отдыхать за границу, а поедут на дачу. Логика подсказывает, что бизнес будет стабильным, мы даже видим тенденцию роста. Работаем над новыми направлениями. Несколько лет мы предлагаем живые ели в контейнерах на Новый год, которые после празднования можно где-то хранить, а весной посадить. Это очень экологично: сохраняем дереву жизнь, оно пахнет, не осыпается.

Каждый год мы стараемся диверсифицироваться, придумываем что-то новое.



Контактная информация:

Воронежская обл., Подгоренский р/н, хутор Марс, ул. Тиссовая, д.1.
тел.: +7 (4732) 330-637,
+7 (495) 221-28-85
www.pitomnik-seasons.ru

Московская область, Рузский р-н,
дер. Апальчино, д. 201,
www.tissa.ru
8 (800) 700-17-25, +7 (495) 933-99-90

➤ Использование навесного оборудования JCB в тепличных хозяйствах



Березнев Дмитрий Викторович
Начальник департамента продаж навесного оборудования

По технологии выращивания саженцев в питомниках, каждый саженец должен пересаживаться каждые 3 года. При этом саженец нужно пересаживать обязательно на новое место. Это обусловлено необходимостью создания наиболее мощного центрального корневого кома, что в дальнейшем влияет на приживаемость саженцев.

Для механизации работ по пересадке саженцев были разработаны различные варианты оборудования по пересадке деревьев. В зависимости от диаметра корневого кома, возраста и массы растения выбирается соответствующее оборудование. Оно может быть установлено на погрузчики с бортовым поворотом, экскаваторы-погрузчики, фронтальные погрузчики, экскаваторы, телескопические погрузчики. Так же есть самоходные варианты исполнения такого оборудования. Самые маленькие модели, предназначены для работы с саженцами от 1 года и могут быть установлены на мини-экскаватор массой от 800 кг. Крупные деревья с диаметром корневого кома 2,5 метра могут быть пересажены оборудованием, установленным на фронтальный погруз-



чик, грузоподъемностью от 7 тонн. Оборудование для пересадки деревьев является идеальным инструментом для ландшафтного дизайна, тепличных и муниципальных работ и позволяет легко выкапывать, сажать и пересаживать деревья. Специальная конструкция позволяет сохранить корневую систему дерева при пересадке, не оголяя ее от земли. Так же это устройство позволяет выкапывать лунки для саженцев, что уменьшает расходы и увеличивает производительность работ.

Преимущества использования пересадчиков деревьев:

- Удобство при подготовке лунок к посадке
- Удобство при пересадке саженцев

- Формирование правильного кома с сильной корневой системой
- Легкое и быстрое извлечение саженца из грунта
- Легкая и быстрая подготовка саженца к реализации с сохранением грунта в корневом коме, что увеличивает приживаемость растения
- Увеличение производительности, сокращение расходов на персонал.

> Моно-парк техники JCB



*Рассказывает механик компании
ООО «Таир»
Мещеряков Юрий Иванович:*

Компания «Таир» хорошо известна в строительной сфере г. Казани. Компания занимается работами в сфере благоустройства, дорожного строительства,

За 15 лет работы с помощью ООО «Таир» возведено значительное количество объектов промышленного назначения. Качество обеспечивается за счет четкой организации производственных процессов, профессиональной работы сотрудников и использования техники британского бренда JCB. Техника эксплуатируется при проведении капитального строительства на объектах нефтехимической и нефтеперерабатывающей промышленности, строительстве автодорог, благоустройстве территорий Республики Татарстан.

«Около 7 лет назад, мы приобрели первый экскаватор-погрузчик JCB 3CX, который работает у нас и по сей

день. Качество техники и обслуживание, предоставляемое «ЛОНМАДИ Казань», убедило нас в необходимости дальнейшего сотрудничества. Приобретая по мере надобности исключительно специализированные машины JCB, мы сформировали моно-парк строительной техники. У нас представлена практически вся линейка: 2 экскаватора-погрузчика 3CX, экскаватор-погрузчик 5CX, 3 экскаватора JS160, JS 200, JS220, два катка VM 115, 166, телескопический погрузчик 540-140 и мини-погрузчик JCB 225

Мы на своем опыте убедились, что таким образом гораздо проще обслуживать технику. Мы проходим техническое обслуживание, ремонтируем технику и покупаем запасные части и расходные материалы в одном месте, что экономит время и средства.



*Мухаремова
Валентина Ахметовна,
начальник отдела охраны труда
ООО «Таир»*

Кризис 2009 года позволил нам купить технику JCB с малой наработкой и в очень хорошем состоянии. Это был наш первый трактор JCB 3CX Super. Техника multifunctional, мобильна, безотказна, комфортна в эксплуатации. Любые запчасти всегда в наличии, либо поставляются в минимальные сроки. Техника отличается ремонтпригодностью. К сожалению, в связи с увеличением курса фунта возросла цена на новую технику, и несколько подорожало техническое обслуживание.

Дополнительное приобретение техники будет зависеть от развития строительной отрасли республики и наличия у нашей компании портфеля долгосрочных контрактов.

Мы не заинтересованы рекомендовать технику JCB, потому что мы хотим иметь конкурентное преимущество перед другими строительными и транспортными компаниями. Иными словами, мы хотим быть эксклюзивными!





Рассказывает **Спирidonov Константин**,
руководитель продаж дизельных электростанций ЗАО «ЛОНМАДИ»

> Подбор и эксплуатация резервного генератора

Зима — прекрасное время года. Особенно прекрасно проводить это время, в стороне от городской суеты, где можно насладиться всеми красотами этого времени года: белым и чистым снегом (в крупных городах он обычно быстро становится грязным и похожим на однородную серую массу), морозным, свежим воздухом. После прогулки по заснеженному лесу пешком или на лыжах, поездки «с ветерком» на снегоходах мы попадаем в теплый дом, где ожидают тепло, комфорт и уют. Но не всегда все происходит так, как нам хочется. Полноценный отдых в загородном коттедже может испортить отключение электроэнергии или ее нестабильная подача. Причиной такого исхода может являться сильный снегопад, приводящий к обрыву ЛЭП, большой износ оборудования: котельных, трансформаторных.

Исходя из опыта прошлых лет, такие отключения и перебои в электроснабжении встречаются довольно часто в регионах и даже вблизи столицы. Зимой 2010-2011 годов были значительные перебои во многих районах Московской области сроком от одной недели до целого месяца. Множество людей в населенных пунктах «сидело» без тепла и электричества. Продолжительное отключение электроснабжения может негативно сказаться на состоянии коттеджа, в частности на отопительной системе. В такой ситуации возникает спрос на автономные источники электроснабжения на базе бензиновых или дизельных электростанций, способных обеспечить дом качественной электроэнергией и исключить незапланирован-

ные сбои и отключения электричества. Далее, в данной статье мы постараемся раскрыть тему выбора дизельной электростанции для своего дома.

К проблеме выбора дизель-генератора для дома следует подойти обстоятельно, ведь в конечную стоимость полученной энергии войдет не только цена, но и сервисное обслуживание, а так же потенциальный ремонт. На данный момент для автономного энергоснабжения применяются бензиновые и дизельные генераторы. Бензиновый генератор по сравнению с дизельным имеет более простую конструкцию, меньший срок службы и больший расход топлива. Поэтому использование таких генераторов целесообразно только на малых (1-2 кВт) мощностях. Дизель-генератор сложнее, а следовательно дороже, но при этом идеально подходит для долгой надежной и экономичной работы.

Итак, как же сделать грамотный выбор генераторной установки для дома среди многообразия предложений на рынке? Для начала, необходимо определиться с назначением электростанции. Цена генератора зависит не только от мощности. Дополнительные опции, такие как увеличенный топливный бак, всепогодный кожух, автомат ввода резерва могут стать как необоснованной тратой средств, так и главной «изюминкой», без которой эксплуатация затруднена или невозможна.

Если электроснабжение требуется только на период отключения центральных энергосистем, что в среднем по статистике составляет не более часа, то большую часть времени генератор находится в состоянии «остановлен,

готов к пуску». При этом время непрерывной работы для такой генераторной установки составляет не более суток. Исходя из этого, можно выбирать вместимость топливного бака не более чем на 24 часа работы, а мощность двигателя — равной предполагаемой мощности электропотребителей. В случае, когда требуется автономное энергоснабжение в течении долго времени или дизельный генератор является основным источником электроэнергии, мощность дизельной электростанции необходимо выбирать с 10-15% запасом, а топливный бак — повышенного объема с возможностью удобной и быстрой дозаправки. Вторым фактором в выборе является вид установки — открытый или в шумозащитном кожухе.

Если дизельную электростанцию планируется устанавливать в помещении (подвал, пристройка, котельная и т.д.), то защита от дождя и снега не является актуальной, и можно сэкономить, приобретая дизельный генератор открытого исполнения. В случае, когда электроснабжение необходимо уже на период стройки или предполагается установить генератор рядом с домом, следует выбирать модель в закрытом исполнении или мини-контейнере, так называемом «еврокожухе».

Разобраться в тонкостях и сделать оптимальный выбор Вам помогут технически грамотные специалисты отдела энергетики компании «ЛОНМАДИ». В следующих выпусках мы более подробно расскажем об тонкостях эксплуатации дизельного генератора.

➤ Один день инженера-механика службы сервиса ЗАО «ЛОНМАДИ»

Что нам известно об инженерах-механиках?

Как правило, инженер-механик является универсальным специалистом. Базовое инженерное образование позволяет им легко ориентироваться в мире техники, а опыт работы углубляет специализацию.

Что мы знаем об инженерах-механиках службы сервиса «ЛОНМАДИ»?

Эти люди встают раньше всех, проводят за рулем немалое количество часов, ремонтируют технику в любую погоду,



Густов Артур

Закончил Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина по специальности Технический сервис промышленных комплексов.

Работает в компании с 2011 года, практически по специальности, инженер-механик 1-ой категории «Почему «ЛОНМАДИ»? — Здесь пол-Клина работает».



Налетов Яков

Закончил Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина по специальности Инженер авто-транспортного предприятия.

В «ЛОНМАДИ» пришел на год позже Артура. Через год стали работать в одной бригаде. Яков — инженер-механик 2-ой категории.

«Почему «Горячкина»? — Там пол-Клина учится».

— Как проходит типичный рабочий день?

— Обычный рабочий день у нас начинается рано утром, около пяти утра. Если выехать позже, очень легко угодить в пробку на Ленинградском шоссе. Объекты наших заказчиков расположены в основном в Москве и Московской области. Мы заранее договариваемся о времени начала работ, обычно в 8 часов начинаем работу.

Мы работаем вдвоем, поэтому если речь идет о техническом обслуживании, у нас два объекта в день, если же сложный ремонт, успеваем отработать только одну заявку.

Машина оснащена всем необходимым оборудованием для диагностики и базового ремонта. Загружаются расходные материалы для проведения технического обслуживания и — в путь!





Сегодня заказ-наряд предписывает обслуживание двух заказчиков. Территориально оба расположены в Клину, что удобно для ребят: они живут неподалеку.

В ООО «Клинтеплоэнергосервис» Артур и Яков подъезжают к 8:00, и здесь их уже ждут оператор и инженер. Работа заключается в проведении технического обслуживания экскаватора-погрузчика ЗСХ при наработке 3500 моточасов и замене разбитого лобового стекла.



«Этот трактор у нас самый пожилой, рассказывает оператор компании «Клинтеплоэнергосервис», ему будет четыре года. Выполняет все виды работ: копает, планирует, производит обратную засыпку. Претензий нет. А тут стекло повредил: работал, почувствовал удар, думаю, что арматура или камень большой прилетел. Хорошо, еще стекло трехслойное, глаза целы. Ну что ж, всякое бывает».

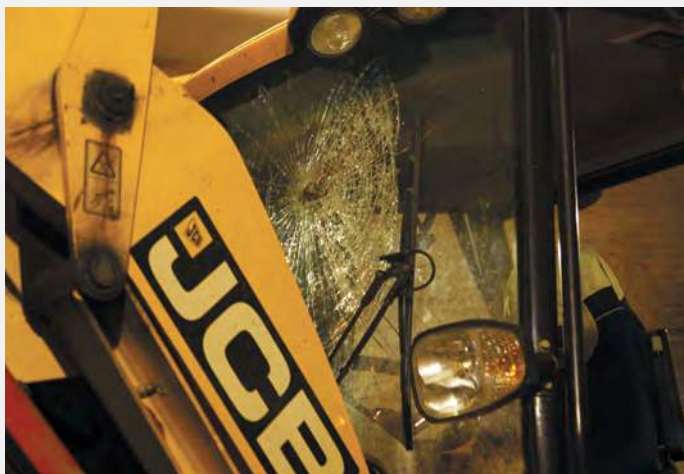


Вместе Артур и Яков стали работать почти сразу, потому что проводить техническое обслуживание шарнирно-сочлененных самосвалов Терекс одному не под силу. Сегодня, работая вдвоем, ребята планируют провести ТО-3500 за полтора часа, и какое-то время займет наклейка нового лобового стекла.

Для начала необходимо слить отработанное моторное масло, поменять фильтр масляный ДВС и топливные фильтры. Эта процедура занимает порядка 20-ти минут. Также необходимо поменять фильтр КПП, возвратный фильтр гидравлической системы и масло в картере заднего моста.



В перечень обязательных работ при проведении ТО в объеме 500 м/ч входит смазка крестовин карданных валов, шкворней поворотных кулаков переднего и заднего мостов. При проведении этих операций производится визуальный осмотр узлов и агрегатов в нижней части экскаватора-погрузчика. Смазка остальных точек производится по мере необходимости, т.к. их ежедневно обязан смазывать оператор.



Замена лобового стекла — трудоемкая и сложная операция, под силу только опытным специалистам. Качество выполнения данной операции зависит так же и от инструмента, который используют инженеры. Мы используем качественный, профессиональный инструмент.

Для замены лобового стекла в первую очередь необходимо удалить старое разбитое стекло. Затем тщательно подготовить поверхность, удалить все остатки старого клея, обезжирить и загрунтовать.

На стекло наносится клей, и с помощью специальных захватов производится установка на штатное место. Данный процесс трудоемкий, требует точной координации действий, поскольку при любом неловком движении стекло можно разбить. Данную операцию мы проводили неоднократно, поэтому имеем большой опыт установки.



После завершения мы едем на базу, где отчитываемся о проделанной работе. Если мы нашли какие-то дополнительные неисправности, то мы их описываем в наряд-заказе и рассказываем о них менеджеру. При правильной эксплуатации у новых машин это случается крайне редко. Возможны внешние повреждения, например, задета фара. Бывает, в труднодоступных местах происходят течи, а оператор их не

видит. Если течь можно устранить на месте, мы это делаем бесплатно. В противном случае мы информируем как ответственного лица заказчика, так и менеджера службы сервиса, который связывается с заказчиком, обсуждает вопрос и выставляет счет на запасные части и работу. После чего берем заявку на следующий рабочий день.



Захаров Алексей Анатольевич,
сотрудник ООО «Клинтеплоэнергосервис»

«Клинтеплоэнергосервис» занимается обслуживанием г. Клина. Наша компания сотрудничает с «ЛОНМАДИ» продолжительное время. Мы эксплуатируем три машины JCB: два экскаватора-погрузчика 3CX SM и фронтальный погрузчик JCB-180. Пока все три единицы находятся на гарантии. Почему компания остановила свой выбор на технике JCB, я сказать не могу: этим занималось руководство с моим предшественником. Думаю, немаловажную роль сыграли отзывы о работе и рекомендации коллег. Экскаватор-погрузчик был приобретен почти 4 года назад, на-

реканий к работе машины нет. Силами инженеров-механиков «ЛОНМАДИ» мы регулярно проводим техническое обслуживание. Сейчас, например, проходит ТО-3500 моточасов. На прошлой неделе куском арматуры было повреждено лобовое стекло. Мы обратились в службу сервиса «ЛОНМАДИ» в понедельник, в среду прошла оплата, и на пятницу уже был организован выезд специалистов для вклейки стекла. Я считаю, что это очень оперативно, и если у компании сохранится прежнее бюджетирование, мы будем продолжать сотрудничество с «ЛОНМАДИ».

— **Часто ли заказчики вас благодарят за работу?**

А.— Да, довольно много добрых слов слышим в свой адрес. Серебрянский цементный завод — наш заказчик в Рязанской области, у которого 4 самосвала Terex, и мы регулярно обслуживаем его технику. С постоянными заказчиками складываются дружеские рабочие отношения.

— **А бывают раздраженные клиенты?**

Я.— Конечно, бывают. Но мы люди неконфликтные, стараемся урегулировать отношения до возникновения конфликта. Важно разговаривать с человеком, объяснять ему, что происходит. Это помогает.

— **Плюсы и минусы профессии?**

А.— Нравится работа с техникой. Нравится, что после твоего вмешательства техника начинает работать. Учились мы на собственном опыте. Обучения проводились, например, когда компания стала дилером Terex, Артур ездил в Шотландию на обучение на заводе-изготовителе. Поэтому что-то новое о машинах мы узнаем постоянно. Нравится разнообразие, когда общаешься с разными людьми. Среди операторов техники нередко встречаются «говоруны», чего

только не наслушаешься. Ну и сами можем чему-то научить, поделиться знаниями. Нас часто отправляют в командировки. Например, в этом году мы побывали в Нижнем Новгороде, Астрахани, Ростове-на-Дону. Летом мы ездили в Астрахань, дорога заняла около 16 часов в самую жару. Для проведения диагностики семи машин Terex потребовалось около недели. Профессия хорошая, работа интересная.

Я.— Минусы: к сожалению, практически все работы производятся на улице. Если машина чистая, больше вероятность того, что мы обнаружим какие-то недостатки. В основном состояние машины зависит от механика или оператора, отвечающего за нее.

— **Как вы сами оцениваете технику, предлагаемую компаниями?**

А.— В основном мы занимаемся обслуживанием техники JCB. Самая удачная модель — это, по моему мнению, 3CX. «Трешка» — самая распространенная модель, идеальна для работы в черте города, и цена адекватная. Я бы ее рекомендовал.



> JCB Finance и «ЛОНМАДИ»: итоги 2015 года

Главной задачей программы JCB Finance в 2015 году было обеспечение поддержки дилеру и клиенту в трудные времена. Можем уверенно сказать, что нам это удалось:

1. Чтобы сделать покупку новой техники JCB доступной на фоне роста ставок на рынке финансирования, весь год для клиентов «ЛОНМАДИ» действовали беспрецедентные субсидированные предложения практически на весь модельный ряд техники JCB. По-прежнему есть привлекательные предложения по JCB Finance на экскаватор — погрузчик JCB 3CX со ставкой удорожания от 5,5% (13 мес., 49% аванс), а по новому продукту в линейке тяжелых экскаваторов — модели JS205 — от 3,3 %.
2. В дополнение к субсидированию базовые ставки по программе снижались в 6 раз.
3. Для оказания максимальной помощи клиентам, по программе JCB Finance в июле было запущено экстраординарное решение для текущей экономической ситуации — продукт «Без оценки финансового состояния», в рамках кото-

рого у клиента не запрашивается финансовая отчетность, а финансирование осуществляется под машину. Это стало возможно, потому что JCB Finance как никто знает свою технику и понимает ее ликвидность. Данное предложение дает клиенту еще одну возможность обновления парка спецтехники в кризис.

4. Учитывая текущие потребности и интерес клиентов, по программе было запущено предложение «JCB Finance для техники с наработкой». Клиентам стал доступен лизинг подержанной техники от «ЛОНМАДИ».

5. По программе JCB Finance нет никаких ограничений по фондированию, очень конкурентные сроки рассмотрения сделок, удобное взаимодействие — подписание сделок в дилерском центре.

JCB Finance разрабатывает стратегические долгосрочные программы поддержки дилера и заказчиков «ЛОНМАДИ». Мы строим долгосрочные партнерские отношения с клиентами для их процветания и роста.



> В «ЛОНМАДИ» впервые прошёл День финансовых возможностей

Главная цель мероприятия — предоставление клиентам «ЛОНМАДИ» эксклюзивных условий по финансированию техники. Мероприятие в таком формате прошло в компании впервые. Партнёрами Дня финансовых возможностей стали Сбербанк Лизинг, JCB Finance и Элемент Лизинг. Эксперты финансового рынка представили программы финансирования и специальные предложения, которыми смогут воспользоваться участники Дня финансовых возможностей.

На Дне финансовых возможностей финансовые партнёры также рассказали клиентам об изменениях на финансовом рынке, вводе новых финансовых инструментов, банковских и лизинговых продуктах.

Мероприятие посетили компаний раз-

личного профиля: строители, дорожники, арендные компании, представители коммунальной сферы, среди которых были как частные, так и бюджетные организации.

Интеграция «ЛОНМАДИ» с лизинговыми компаниями такова, что специалисты отдела финансирования могут принять предварительное решение о финансировании проекта за 10 минут после получения базовых финансовых документов.

Специально для «ЛОНМАДИ» лизинговые компании разработали лизинговые программы по всей линейке техники, предлагая минимальные списки документов, возможность досрочного выкупа техники и применения сезонных графиков. В тех случаях, когда клиент не может выбрать из

существующих решений, специалисты совместно с заказчиком обсуждают его насущные потребности и определяют эксклюзивное решение под каждый конкретный проект.

Хотелось бы отметить заметное повышение финансовой грамотности среди клиентов «ЛОНМАДИ», что крайне важно в условиях современной экономической ситуации России в целом.

Клиенты хорошо ориентируются в условиях финансирования, им не нужно объяснять значение слова «лизинг», пояснять отличие финансовой аренды от кредита, поэтому они по достоинству смогли оценить специальные предложения наших партнёров по уменьшению процентной ставки и уменьшению авансовых платежей.



Финансовые компании-партнеры:

➤ Новые назначения в компании



Юрий Храмов
генеральный директор
ООО «КВИНТМАДИ Саратов»

Образование: Саратовский Государственный Аграрный Университет им. Н.И. Вавилова по специальности «Механизация сельского хозяйства»

Опыт работы: 7 лет работы в качестве технического консультанта отдела продаж ЗАО «Хилти Дистрибьюшн Лтд», В мае 2010 года приступил к обязанностям директора по продажам ООО «КВИНТМАДИ Саратов» В ноябре 2015 был назначен генеральным директором ООО «КВИНТМАДИ Саратов».

«Поступившее от Басанова А.М. предложение совместного развития нового филиала на закрепленной территории (Саратовская область, Пензенская область и Республика Мордовия) в 2010 году меня сразу заинтересовало, так как я отношусь к числу людей, готовых добиваться успеха в поставленных перед ними задачах.

В течение первых трех лет нам удалось добиться планируемого результата, благодаря чему в 2013 году произошло укрупнение филиала: были приняты на работу менеджер по продажам спецтехники и два инженера-механика, а также было открыто обособленное подразделение в г. Пензе, работающее на территории Пензенской области и Республики Мордовии.

Я благодарен руководству компании за предоставленную возможность профессионального роста и надеюсь оправдать доверие акционеров. Планы развития предприятия в 2016 году включают работу с существующими лояльными заказчиками, привлечение

новых клиентов, продвижение направления Trade-in, продажи техники б/у, увеличение объема продаж запасных частей и техническое обслуживание техники других брендов. Добиться выполнения планов поможет слаженный рабочий коллектив, который справляется с любыми трудностями».

Касаемо планов развития продаж на 2016 год., — это конечно же выполнение (возможно и перевыполнение) плановых показателей как по продажам техники, так и по сервису.

Достичь их выполнение, планируем за счет реализации крупных проектов:

— в Республики Мордовия — это подготовка к Чемпионату мира по футболу в 2018 г в г. Саранск;

— в Саратовской области — строительство нового Аэропорта в Сабуровке,

Всего в филиале трудится 8 сотрудников, включая обособленное подразделение в г. Пензе.



Крамарев Александр Георгиевич
генеральный директор
ООО «ЛОНМАДИ Ростов»

Образование: Волгоградский государственный технический университет, специальность «Эксплуатация наземного транспорта»

Опыт работы: Компания «HILTI», где проделал путь от продавца розничного магазина до руководителя региона Волгоград/Астрахань.

Март 2014 года, «ЛОНМАДИ Калуга», генеральный директор.

С июля 2015 года Александр Крамарев возглавляет компанию «ЛОНМАДИ Ростов».

«Я являюсь человеком, которому необходимы новые вызовы, поэтому принял предложение по переводу в более крупный и ответственный филиал компании — «ЛОНМАДИ Ростов».

На сегодняшний день «ЛОНМАДИ Ростов» обладает штатом высококвалифицированных специалистов, сформировавшимся за долгие годы работы организации. Компания располагается в новом просторном офисе, отвечающим всем корпоративным стандартам.

В данный момент стоит задача в непростое для бизнеса время сохранить коллектив профессионалов, увеличить объемы продаж сервисных услуг

и долю спецтехники JCB на рынке Ростовской области.

Этих целей мы сможем добиться путем — увеличения лояльности к службе сервиса, проявляющей большую гибкость подхода к клиенту, предлагая широкий спектр услуг и вариантов сотрудничества,

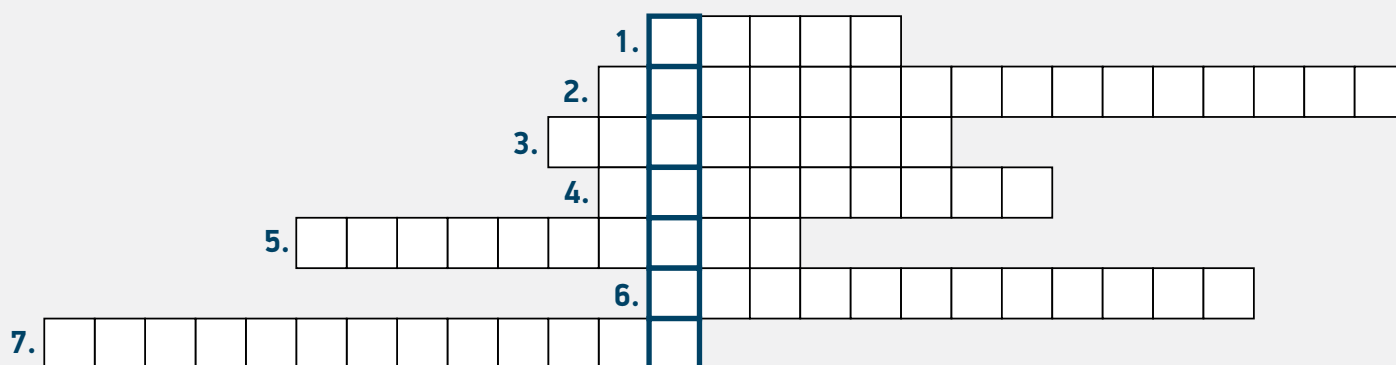
— более тщательной проработки территории Ростовской области в направлении сервиса и продажи спецтехники, знания потребностей наших клиентов, — четкого понимания у всего коллектива, к каким целям мы идем и осознания своего участия в этом процессе, — большей самоотдачи специалистов всех отделов.

Обладание столь мощными кадровыми и материальными ресурсами дает уверенность в том, что «ЛОНМАДИ» пройдет этот сложный период и выйдет на новые уровни развития».

Мы предлагаем вашему вниманию кроссворд, составленный сотрудником таможенного отдела Ермаковым Андреем. Правильные ответы просьба присылать на электронный адрес marketing@lonmadi.ru. Три первых правильных ответа будут удостоены поощрительных призов.



Ермаков Андрей
Ведущий специалист по таможенным операциям



1. Любое движимое имущество, перемещаемое через таможенную границу, в том числе носители информации, валюта государств — членов Таможенного союза, ценные бумаги и (или) валютные ценности, дорожные чеки, электрическая и иные виды энергии, а также иные перемещаемые вещи, приравненные к недвижимому имуществу
2. Лица, интересы которых в отношении товаров затрагиваются решениями, действиями (бездействием) таможенных органов непосредственно и индивидуально
3. Единый постоянно действующий регулирующий орган Таможенного союза
4. Счет-фактура (инвойс), спецификации, отгрузочные и упаковочные листы и другие документы, используемые при осуществлении внешнеторговой и иной деятельности
5. Таможенное оформление, т.е. процедура помещения товаров под определенный таможенный режим и завершения действия этого режима в соответствии с законом
6. Документ, впервые принятый в Брюсселе в 1913г
7. Последовательное распределение множества объектов на отдельные классы, подгруппы, виды, и т.д



Мы провели очередной конкурс

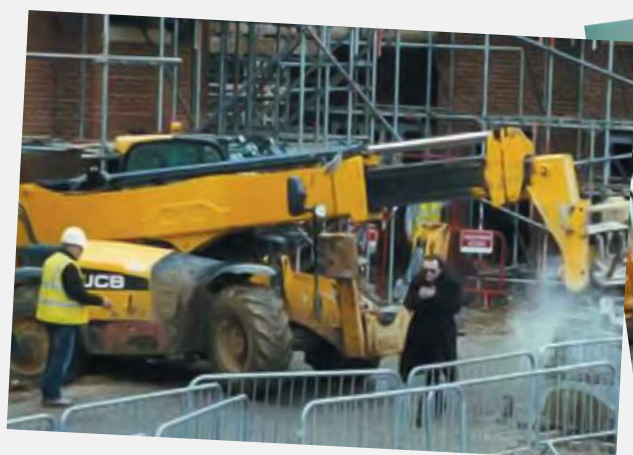
«Техника компании в кино»,

по условиям которого пользователи социальной сети Фейсбук выкладывали на странице компании скриншоты сцен, где присутствует техника, предлагаемая компаниями «ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ».

Подводя итоги конкурса, мы благодарим всех участников:

1. Бичева Владислава, ЗАО «ЛОНМАДИ»
2. Клетчук Ирина, ЗАО «ЛОНМАДИ»
3. Королев Сергей, ООО «ЛОНМАДИ Санкт-Петербург»
4. Меркулова Ольга, ООО «ЛОНМАДИ Уфа»
5. Праушкин Юрий, ООО «ЛОНМАДИ Санкт-Петербург»
6. Рузанна Кристафорян, ЗАО «ЛОНМАДИ»
7. Семенчук Павел, ООО «ЛОНМАДИ Уфа»
8. Теньгаев Алексей, ООО «ЛОНМАДИ Юг»
9. Чугунов Денис, ООО «ЛОНМАДИ на Монтажной»
10. Шведов Александр, ЗАО «ЛОНМАДИ»

Приз компании отправляется в Уфу самому активному участнику конкурса Ольге Меркуловой. Поздравляем!



АКЦИЯ «АНТИКРИЗИС»

ФИКСИРОВАННАЯ СТОИМОСТЬ

базового ремонта двигателя **DIESELMAX SB**
выпуска до 2010 года — **249 000** рублей.

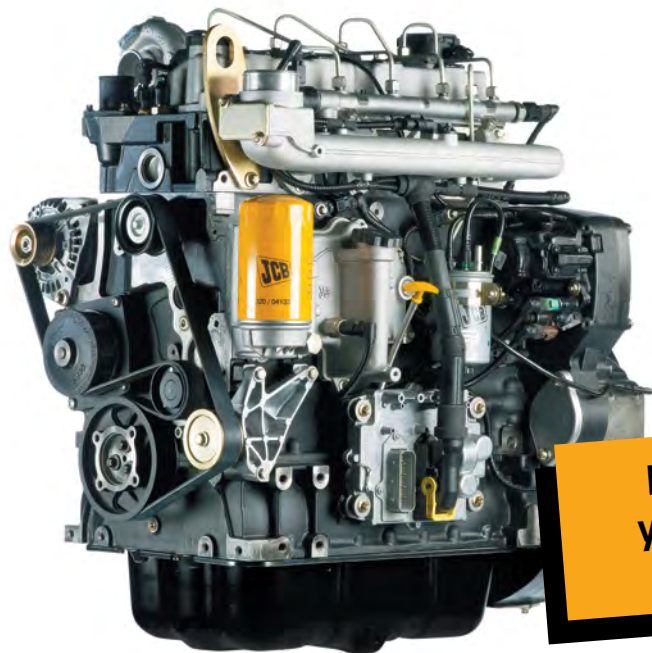
В стоимость входят следующие работы и запчасти:

Производимые работы

Демонтаж двигателя
Ремонт Двигателя
Монтаж двигателя
Мойка агрегата
Расточка блока цилиндров
Развертка втулок ВГШ
Проверка с регулировкой ТНВД на стенде
Ремонт форсунки с притиркой и регулировкой

Запасные части

Комплект поршней с кольцами поршневыми первый ремонтный размер (+ 0,50мм)
К-т коренных вкладышей (стандарт)
Вкладыши шатунные (номинал)
Масляный насос
Подогрев впускного коллектора
К-кт прокладок ДВС (верх)
К-кт прокладок ДВС (нижний)
Фильтр масляный
Фильтр топливный (тонкой очистки)
Фильтрующий элемент топливный (отстойник)
Масляная форсунка
Болты крышек шатунов
Втулки шатунов
Шайбы пружинные
Масло моторное JCB
Антифриз



Подробности акции уточняйте
у специалистов службы сервиса
ЗАО «ЛОНМАДИ»



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ЛОНМАДИ

Дополнительная информация:

+7 (495) 916-60-90 доб. 1357 | +7 (495) 916-65-06

+7 (985) 180-50-24 | +7 (916) 390-04-94

www.lonmadi.ru

Читайте в следующем номере Lonmadi Review:

1. Один день менеджера по продажам
2. Работа тяжелой техники в Сибири
3. Обзор серии Sennebogen Greenline.

Над номером работали:

Авдеев Сергей	Ларин Артем	Согрин Роман
Белокрылова Олеся	Ловков Андрей	Спиридонов Константин
Березнев Дмитрий	Мамедов Азер	Субботина Светлана
Евтушевская Оксана	Перушкин Алексей	Тимофеев Денис
Ермаков Андрей	Пономарев Алексей	Ткач Дмитрий
Ермакова Наталья	Праушкин Юрий	Угарова Юлия
Каджая Тенгиз	Пузиков Игорь	Шлыков Дмитрий
Клетчук Ирина	Свириденко Александр	Храмов Юрий
Крамарев Александр	Сеченых Игорь	
Кретинин Дмитрий	Скилман Макс	

Мы благодарим всех, кто помогал нам в работе над номером.

Корпоративный журнал ЗАО «ЛОНМАДИ». Выпуск №7, декабрь 2015 года

Мы ждем ваших комментариев и вопросов по адресу: marketing@lonmadi.ru

Подписано в печать: 30 декабря 2015 г.

Тираж: 999 экземпляров. Распространяется бесплатно.