

[LONMADI RE:VIEW]

№12 | февраль 2018

НОВИНКИ

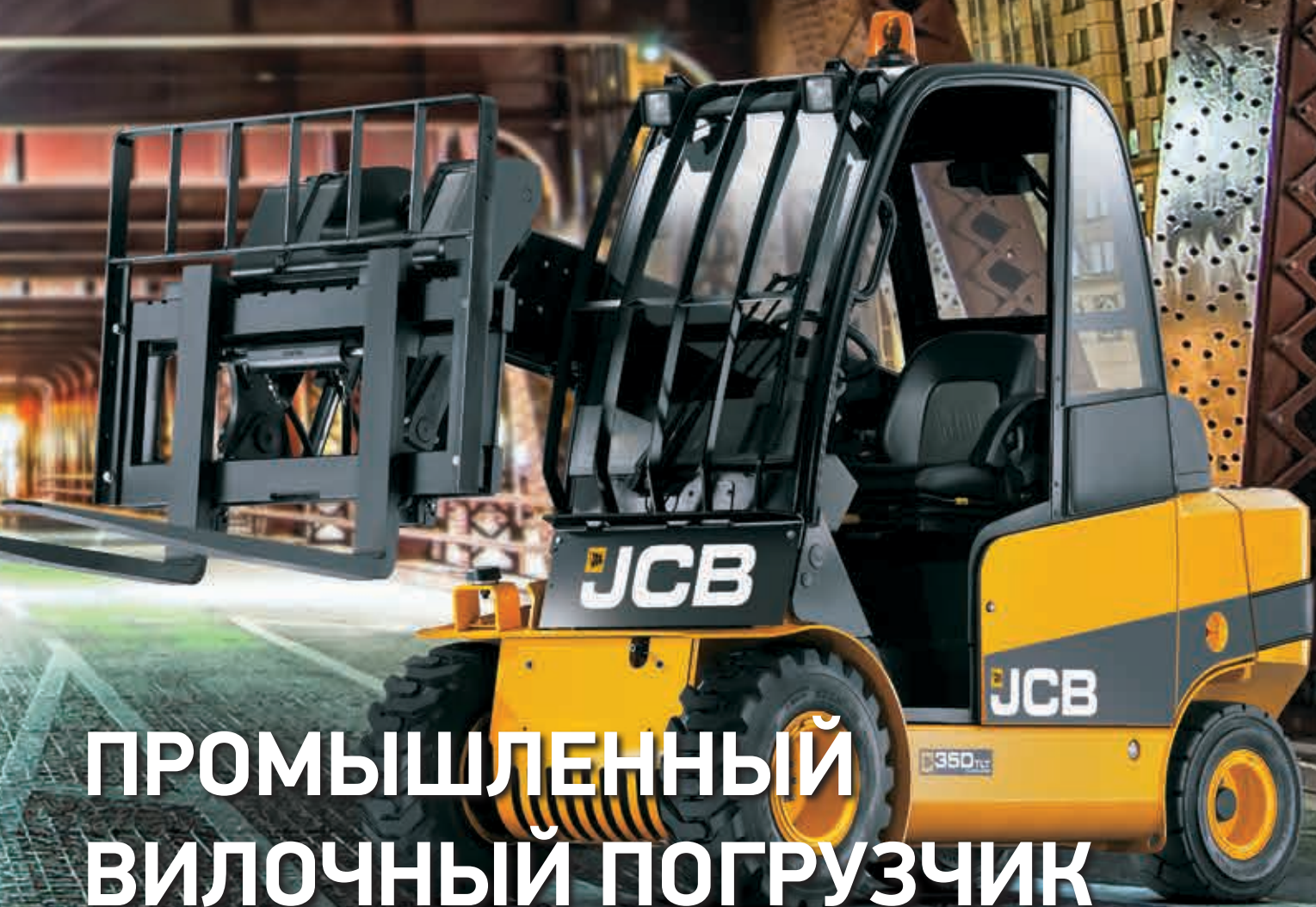
Описание новых моделей
техники стр. 20

«ЛОНМАДИ» В Г. ТВЕРИ

Переезд в новый офис стр. 36

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Грунтовые катки JCB стр. 50



ПРОМЫШЛЕННЫЙ ВИЛОЧНЫЙ ПОГРУЗЧИК TELETRUK

ТЕМА НОМЕРА СТР. 12

Программа ЛОНМАДИ Parts

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

ТОЛЬКО В ЛОНМАДИ

Размеры и цены:

12,5/80x18 — **16 500**р.

16,9x24 — **29 500**р.

16,9x28 — **31 000**р.

18,4x26 — **33 500**р.

ПРЕИМУЩЕСТВА:

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



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ЛОНМАДИ

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

LONMADI RE.VIEW

СОДЕРЖАНИЕ

Новости

65 лет компании Sennebogen 4
Технический центр Deutz/Cummins 10

Тема номера

Промышленный вилочный погрузчик Teletruk 12

Новинки

Teleskid 3TS-8W 20
GOMACO GP3 22
Sennebogen 1100 24
Hydradig 110W 26

Сервис

ЛОНМАДИ Parts 32
Технический центр DIESELMAX 34

Офисы

«ЛОНМАДИ» в Твери 36

Партнёры

Powerscreen 40
Sennebogen в Мурманском порту 44
Департамент международной торговли 46
«АльКар Инвест» 48

Мнение эксперта

Грунтовые катки JCB 50

Спецпредложения

Навесное оборудование 52
Техника с наработкой 54

Лизинг

Новые финансовые решения 56

Спецпроект

Контейнерное производство «ЛОНМАДИ» 58
Железобетонные разделительные барьеры «Нью-Джерси» 62

Благотворительность

«ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ» дарят надежду 64

Фоторепортаж

Открытие второго офиса «ЛОНМАДИ» в Санкт-Петербурге 66

www.lonmadi.ru

[3]



ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ПОСЛЕЗАВТРА: 65 ЛЕТ КОМПАНИИ SENNEBOGEN



Генеральный директор Мурманского морского торгового порта, представители компаний СУЭК, Sennebogen и «КВИНТАДИ»

ВЧЕРА

В 1952 году в нижнебаварском городке Пиллинг Эрих Зеннебоген-старший (Erich Sennebogen Sr) основал компанию по производству сельскохозяйственной техники SENNEBOGEN. За первые несколько лет работы компании удалось создать ряд инновационных продуктов и значительно расширить штат сотрудников. Следствием такого стремительного развития стало открытие нового завода в Штраубинге в 1959 году.

Инженеры SENNEBOGEN разработали первый в мире полностью гидравлический кран-экскаватор. Его комбинационная лебёдка с предварительным

переключением стала технологическим стандартом для подобных машин.

В 1980 году ещё одна инновация компании — шарнирная стрела с гидравлическим приводом (GAUH) — изменила представление о гидравлических экскаваторах и по сей день является мировым стандартом.

Первый перегружатель SENNEBOGEN появился в 1986 году. Это знаковое событие предопределило дальнейшее развитие в области современной и эффективной перевалки материалов. Несколько позже открывается новый завод в Вакерсдорфе, который специализируется в производстве именно этих машин.



СЕГОДНЯ

в 2015 году на Заводе №2 в Штраубинге начался крупнейший строительный проект по расширению производственной территории. За прошедшие два года были построены новые производственные и складские помещения общей площадью 35000 м2, полностью реконструирована зона отгрузки техники. Торжественное открытие новых площадей было приурочено к юбилею компании, который SENNEBOGEN с размахом отпраздновал осенью минувшего года.

На мероприятии компания представила своим гостям 10 новых моделей крановой техники и линейки перегружателей Green line.

О крановой линейке рассказывает руководитель по продажам в страны СНГ Юрген Кваст (Juergen Quast):

Крановая линейка SENNEBOGEN представлена четырьмя сегментами: краны-экскаваторы, краны с телескопической стрелой, гусеничные монтажные и портальные краны. На юбилее компании гостям была продемонстрирована практически вся линейка выпускаемых кранов, в том числе новые модели. Сразу три новые машины были представлены

в сегменте канатных экскаваторов: 624, 670, 6300. Сегмент монтажных кранов расширился вниз моделью 1100. Линейка телескопических кранов пополнилась моделями 633 и 653. Линейка портальных кранов была представлена совершенно новой разработкой 9300. На мой взгляд, из новинок для российского заказчика может быть наиболее интересна модель SENNEBOGEN 1100 с максимальной грузоподъёмностью 50 тонн и длиной стрелы до 52,3 м. Эта высокопроизводительная машина имеет транспортировочную ширину всего 3 метра. Модели 633 и 653 также могут привлечь внимание российских заказчиков своей производительностью, манёвренностью и компактными размерами.

— В чём заключаются преимущества гусеничных кранов SENNEBOGEN с телескопической стрелой перед конкурентами?

Наши телескопические краны гораздо более надёжные и устойчивые, чем машины наших конкурентов. Дело в том, что компания SENNEBOGEN полностью разрабатывает конструкцию каждой модели, в то время как многие производители снимают поворотную часть с ав-



Колёсный перегружатель 860E



Машина для ломки доменного шлака SLC 4000



Юрген Кваст

томобильного крана и устанавливают её на гусеничное шасси, в результате чего машина получается недостаточно устойчивой. Мобильный кран должен быть лёгким, чтобы обеспечить низкое давление на оси шасси, который передвигается по дорогам общего пользования. Следовательно, и сама поворотная часть тоже должна быть достаточно лёгкой. Задача мобильного крана заключается в том, чтобы приехать на объект и выполнить один подъём. Гусеничный же кран не должен быть лёгким. Его привозят на площадку на низкорамном трале, устанавливают и эксплуатируют более дли-

тельный период времени. Конструкция кранов SENNEBOGEN изначально более мощная, выносливая и манёвренная.

Ещё одно функциональное отличие заключается в том, что телескопическая стрела наших кранов работает по принципу Full power boom — она может выдвигаться с грузом. На стандартном автокране установлен один цилиндр, который поочерёдно выдвигает каждую секцию стрелы. Этот процесс занимает немало времени. На кранах SENNEBOGEN все секции выдвигаются при помощи нескольких цилиндров, телескопирование проходит гораздо быстрее. Поэтому мы не используем систему блокировки секций для освобождения цилиндра и его возвращения в исходную позицию для захвата следующей секции. Стрела Full power boom немного короче и тяжелее, но при этом машина имеет высокую производительность. В этом и заключается иной философский подход к производству телескопических кранов на гусеничном ходу.

— **Компания SENNEBOGEN имеет большой опыт разработки кранов с телескопической стрелой?**

Это сравнительно новые технологии, они появились лишь около 20 лет назад. SENNEBOGEN был одной из первых компаний, начавших выпуск гусеничных телескопических кранов. Прежде гусеничные краны оборудовались исключительно решётчатой стрелой, и эта технология до сих пор существует. Сегмент кранов с телескопической стрелой растёт в европейских странах. В России ситуация несколько иная — все привыкли работать на «Ивановцах», «Клинцах». Возможно, это связано с уровнем налогов, выплачиваемых за сотрудника. Механики в европейских странах даже при невысокой заработной плате дорого обходятся работодателю. Следовательно, чем меньше людей обслуживают машину, тем выгоднее для предприятия.

Телескопические краны полностью автоматические: они съезжают с трала и выдвигают гусеничное шасси, стрелу. Вокруг автокрана, напротив, всегда много людей, которые подготавливают площадку, устанавливают аутригеры, выравнивают машину. Задача производителя и дилеров заключается в том, чтобы в полной мере донести до потребителя преимущества нашей техники.

О перегружателях Green line рассказывает руководитель региональных продаж Александр Аумюллер (Alexander Aumüller):

Во время торжественных мероприятий, посвящённых юбилею компании, SENNEBOGEN представил гостям 5 новых перегружателей Green line. Одна из новинок — модель SENNEBOGEN 817, разработанная для сферы переработки отходов. Это очень компактная машина массой менее 20 тонн с 9-метровой стрелой. Своё решение для рециклинга

предлагают многие производители. Ввиду чрезвычайно высокой конкуренции мы приняли решение разработать свою машину, которая максимально точно отвечает специфике этой области. Ещё одна новинка — SLC 4000 — машина для ломки доменного шлака. Это действительно уникальная машина с телескопической стрелой на базе SENNEBOGEN 830, которая используется для очистки сталковша от шлака на сталелитейных заводах. Эта новинка может быть особенно интересна для российского рынка.

Юбилей компании посетили многие ключевые российские заказчики, приглашённые Андреем Чубуковым (прим. — директор по продажам грузоподъёмной, перевалочной и портовой техники АО «КВИНТМАДИ»).

У SENNEBOGEN есть планы проведения подобных мероприятий на регулярной основе, как это делает «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ». Такой формат намного



Эрик Зеннебоген в гостях у «КВИНТМАДИ»

эффективнее, чем выставка — пообщавшись с одной компанией, гости не уходят знакомиться с конкурентами. Разумеется, подобные открытые дни требуют значительных финансовых вложений. Однако я уверен, что это грамотная инвестиция в будущее.

Продажи Green line идут в этом году просто замечательно. Мы представили



заказчикам новые модели серии E — перегружатели 850, 860 и 870. Они пользуются чрезвычайным спросом. Именно по этой причине срок поставки даже малых машин 818-825 составляет около полугода, так что важно планировать будущие покупки заблаговременно. На мой взгляд, 2017 год — один из самых успешных для линейки перегружателей Green line.

Компания отличается своим гибким подходом к заказчику. Для каждого нестандартного проекта SENNEBOGEN может предложить правильное решение — подходящую машину. Мы готовы идти навстречу клиентам, при этом наша техника чрезвычайно надёжна. Компания непрерывно разрабатывает и внедряет

новейшие технологии. Одним из примеров этому служит система рекуперации энергии Green Hybrid, которая позволяет экономить до 30% затрат на энергию. Гибридная система SENNEBOGEN построена на стандартных гидравлических цилиндрах, и это ещё одно яркое преимущество. Мы используем стандартные компоненты на разных типах машин, которые изготавливаются с учётом индивидуальных потребностей заказчика. Например, одно поворотное кольцо используется и в гусеничном перегружателе 880 EQ, и в 300-тонном кране. В этом заключается гибкость и надёжность решений компании. Для меня чрезвычайно важно, что SENNEBOGEN — бренд с сильным именем. Однако за именем стоит

нечто большее — доверие наших заказчиков. Мы готовы к будущему!

ПОСЛЕЗАВТРА

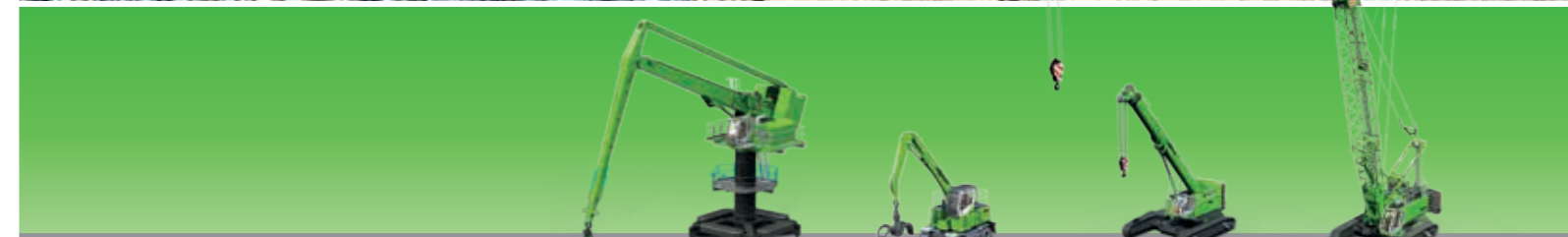
65 лет опыта и традиций лежат в основе инновационных разработок и производства крановой техники и линейки перегружателей SENNEBOGEN с эксплуатационной массой до 350 т. Компания всегда делает акцент на уникальных решениях для заказчика и производит машины с индивидуальной конфигурацией. «Нет ничего невозможного» — корпоративная философия компании SENNEBOGEN, которая стремится создавать нечто долговечное, думать на несколько шагов вперёд и преодолевать сложности, используя собственные инновационные решения и разработки.



Выбери свою модель перегружателя (дизельный/электрический):

- Колёсные
- Гусеничные
- Стационарные
- Рельсовые

- Грузоподъёмность до 40 тонн
- Вылет стрелы до 42 м
- Возможность буксировки прицепа до 80 тонн
- Перегружатели с активным противовесом/балансиры



Балансиры
Вес: 100-340 т.

Перегружатели/
краны-манипуляторы
Вес: 20-200 т.

Телескопические краны
Грузоподъёмность: 8-120 т.

Гусеничные краны
Грузоподъёмность:
30-300 т.

АО «КВИНТМАДИ»
141441, Московская область, Солнечногорский район, деревня Елино,
территория Промышленная зона, владение 1, строение № 1
Телефон: +7 (495) 916-60-90, Факс: +7 (495) 916-60-91
E-mail: info@lonmadi.ru





Станок для расточки блоков

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ТЕХНИЧЕСКОГО ЦЕНТРА DEUTZ/CUMMINS

Группа компаний «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» всегда делает ставку на удовлетворение полного спектра потребностей своих заказчиков. Технический центр DEUTZ/CUMMINS не является исключением: в январе 2018 года в его составе был открыт цех по механической обработке нового поколения.

При сложнейших капитальных ремонтах двигателей важным аспектом является не только качество оригинальных запасных частей, но и качество механической обработки таких деталей, как блоки

цилиндров, ГБЦ, шатуны и, конечно же, коленчатые валы, несущие на себе основную нагрузку в процессе эксплуатации после капитального ремонта.

Технический центр DEUTZ/CUMMINS заслуженно является дилером №1 в России, поэтому не может позволить себе рисковать репутацией, отдавая двигатели на ремонт субподрядчикам в сторонние организации. В 2017 году акционерами компании был одобрен проект по созданию абсолютно нового независимого центра по механической обработке де-

талей ДВС. Создание центра позволило получить абсолютную независимость от субподрядчиков и закрыть потребности холдинга по механической обработке двигателей DEUTZ, CUMMINS, PERKINS, JCB и других марок.

В качестве поставщика оборудования Технический центр DEUTZ/CUMMINS сделал выбор в пользу AZ MACHINE TOOLS — торговой марки итальянской компании «AZ», которая уже 50 лет разрабатывает новейшие технологии ремонта деталей двигателей и производит



Станок для шлифования шеек коленчатых валов



Ремонт ГБЦ

полный спектр высокоточного станочного оборудования для их реализации. Продукция AZ MACHINE TOOLS хорошо известна во всем мире и давно успешно работает в России.

За безупречную обработку и ремонт, а также шлифовку, хонинговку, гильзовку и расточку деталей отвечают высококлассные специалисты технического центра. В их распоряжении есть необходимое высокотехнологичное оборудование последнего поколения:

- Станок для обработки поверхностей головок и блоков цилиндров AZ SP1600M
- Стенд для проверки герметичности и опрессовки радиаторов, головок и блоков цилиндров CARMES
- Станок AZ VB182 для расточки и фрезеровки блоков цилиндров
- Станок AZ VV80 для обработки и вырезания седел, разворачивания направляющих втулок клапанов
- Хонинговальный станок AZ CH200 — для рядных и V-образных блоков цилиндров легковых и грузовых автомобилей, тракторов и автобусов
- Специальная машина модели AZ CD15 для поиска трещин и повреждений в коленчатых валах и корпусных деталях двигателя, изготовленных из чугуна

- Расточный и внутришлифовальный станок AZ BR650 для ремонта шатунов
 - Станок AZ CG 270-2000 для шлифования шеек коленчатых валов
- Этот серьезный шаг на пути развития технического центра DEUTZ/CUMMINS группы компаний «ЛОНМАДИ»/«КВИНТ-

МАДИ» позволит закрепить неоспоримое качество ремонта в стенах нашего технического центра, а также предоставить нашим заказчикам и партнерам ещё более широкий спектр услуг по опрессовке головок, блоков, радиаторов и механической обработке деталей двигателей DEUTZ, CUMMINS, PERKINS, JCB и других марок.

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



Станок для обработки и вырезания седел, разворачивания направляющих втулок клапанов

ОДИН ЗА ВСЕХ ПРОМЫШЛЕННЫЙ ВИЛОЧНЫЙ ПОГРУЗЧИК TELETRUK



В 1997 году инженеры компании JCB представили новую концепцию вилочного погрузчика — вместо вертикальной мачты машина была укомплектована телескопической стрелой. Так появился Teletruk, уникальный промышленный вилочный погрузчик, не имеющий аналогов в мире даже 20 лет спустя.

Первые две модели, сошедшие с конвейера на заводе JCB в Англии, TLT25 и TLT30 имели грузоподъемность 2,5 и 3 тонны соответственно и привод на передние колеса. В настоящее время продуктовая линейка JCB пополнилась моделью TLT35 с грузоподъемностью 3,5 тонны, полноприводными модификациями TLT30 и TLT35, машинами из линейки Logistics TLT27 для работы на складах и логистических центрах. Машины комплектуются дизельным или газовым двигателем в зависимости от модели и потребностей заказчика. В чём уникальность вилочного погрузчика Teletruk и почему у него по-прежнему нет конкурентов — читайте в интервью с генеральным директором JCB Russia Андреем Соловьёвым.

— Андрей Витальевич, что представляет собой погрузчик Teletruk?

Прежде всего, Teletruk является инструментом, нацеленным на замену сложного людского труда и оптимизацию традиционных механизированных процессов по работе с различными грузами. Оснащённая телескопической стрелой машина представляет собой противоположность классическому мачтовому вилочному погрузчику. Уникальная конструкция позволяет увеличить эффективность работ, сократить издержки и повысить безопасность на площадке.

— За счёт каких конструктивных особенностей достигаются эти преимущества?

Конструктивных особенностей несколько: компактные размеры машины, наличие телескопической стрелы и, как следствие, отсутствие мачты, которая



Андрей Соловьёв

на классических вилочных погрузчиках сильно загромождает обзор. Улучшенная фронтальная и боковая обзорность Teletruk повышает безопасность при проведении работ и манёврах на площадке. По сравнению с мачтовым вилочным погрузчиком, который комплектуется вилками, Teletruk имеет возможность работать с большим количеством различного навесного оборудования. Наша машина оснащается, например, ковшем, отвалом, щёткой для уборки территории, захватом для тюков с функцией поворота. Немаловажен тот факт, что Teletruk существует и в полноприводном исполнении (4x4). В отличие от классического вилочного погрузчика, Teletruk может использоваться вне помещения, то есть на неподготовленной и даже труднопроходимой поверхности. Это, например, мягкие грунты, где без наличия полного привода обычный вилочный погрузчик просто застрянет. Некоторые наши заказчики успешно используют полноприводные машины на укатанной снежной поверхности с небольшим обледенением. Teletruk готов работать на улице при любых погодных условиях. Это принципиальное отличие от классических вилочных погрузчиков, несомненно, привлекает покупателей. Основной объём продаж приходится



Погрузка с одной стороны

именно на полноприводные модели тяжёлого класса.

— **Для каких условий эксплуатации созданы погрузчики Teletruk с приводом только на передние колёса? В чём заключается их преимущество?**

Неполноприводные модели в основном предназначены для эксплуатации в помещениях, там, где не нужна повышенная проходимость и при этом существует жёсткое ограничение по пространству. Конструкция моделей с приводом на передние колёса предусматривает меньший радиус поворота (2440 мм) и лучшие характеристики по манёвренности.

— **Имеет ли полноприводный погрузчик Teletruk такие же преимущества с точки зрения компактности по сравнению с конкурентами?**



Работа с технологическим оборудованием

Дело в том, что Teletruk — уникальная машина, аналогов которой на сегодняшний день не существует. Если мы пытаемся сопоставить Teletruk и классический вилочный погрузчик, то надо также понимать условия, при которых мы сравниваем. Чтобы уравнивать вылеты стрел этих машин, на обычный погрузчик придётся установить удлинитель вил 1.5-2 м. Когда машина с удлинителем начинает движение, ей становится тесно. У Teletruk таких ограничений нет: телескопическую стрелу можно сложить, чтобы проехать в ограниченном пространстве, и выдвинуть на необходимую высоту, чтобы подать груз.

— **Вы упоминали, что Teletruk работает с различным навесным оборудованием, используя уникальную систему Quick Hitch. Что представляет собой эта система?**

В классическом понимании Quick Hitch — это устройство для быстрого монтажа и смены навесного оборудования, и используется оно на телескопических, фронтальных погрузчиках и экскаваторах. При разработке Teletruk инженеры JCB пошли несколько дальше: смену навесного оборудования возможно осуществлять, не выходя из кабины. Благодаря гидравлической быстросъёмной каретке Changezee (дословно «лёгкая смена навесного оборудования»), можно безопасно заменить вилочный захват на ковш в течение 30 секунд.

Teletruk дополнительно оснащается гидролинией для привода навесного оборудования. Например, чтобы обеспечить вращение подметальной щётки, машину необходимо использовать в качестве источника гидравлической энергии. За счёт гидролинии мы имеем возможность подавать гидравлическую жидкость в гидромотор привода щётки, осуществляя таким образом её вращение.

Наличие нескольких элементов навесного оборудования способствует вы-



полнению различных видов работ с помощью одной машины.

— **Teletruk позиционируется на рынке как машина «5 в 1», то есть погрузчик, способный выполнять работу пяти различных типов техники. Какой именно?**

Действительно, Teletruk выполняет функции классического мачтового вилочного погрузчика, компактного телескопического погрузчика, мини-погрузчика с бортовым поворотом, компактного фронтального погрузчика и вилочного погрузчика повышенной проходимости (RTFL).



Работа с вилами



— Насколько успешно это удаётся погрузчику Teletruk?

Понятно, что полноценной заменой этих машин Teletruk может выступать не всегда. Однако это прекрасное решение для тех заказчиков, кто не готов держать у себя в парке несколько специфичных единиц техники, для тех, кому необходима универсальность. Я уверен, что заказчики, ознакомившись со спецификацией машины, понимают все ограничения и преимущества, которые предлагает Teletruk. Здесь помогает дилер. У нас есть возможность передать машину потенциальному покупателю для тестовой эксплуатации на объекте, чтобы он мог оценить её работу на собственном опыте и принять верное решение.

— Teletruk является многофункциональным погрузчиком. Какие основные сферы его применения Вы можете обозначить?

Машина эффективно используется везде, где необходимо выполнять операции, связанные с перемещением груза: строительная отрасль, сельское хозяйство, нефтегазовый сектор, сфера утилизации отходов... Специализированные модели WasteMaster представлены во всех продуктовых линиях JCB, и Teletruk не стал исключением. Принимая во внимание специфику области, машина оснащается дополнительными элементами защиты, а также герметичной изолированной кабиной и цельнолитыми шинами.

Teletruk успешно используется в портах. Уникальная гидравлическая система опускания стрелы позволяет машине подать груз в люки судна, которые находятся ниже причала. Эта функция отличает Teletruk от классического вилочного погрузчика.

Ещё одна особенность — возможность работы в контейнерах. Благодаря опциональной низкой кабине, Teletruk полностью заезжает в контейнер, самостоятельно берёт груз, выезжает задним ходом и продолжает движение до места назначения. Классический вилочный погрузчик не может выполнять эту задачу — оператор будет вынужден разгружать контейнер с помощью гидравлической тележки, а затем подавать груз на вилы, что

значительно растягивает по времени весь цикл погрузо-разгрузочных работ.

Погрузчики Teletruk с большим успехом применяются в логистике. В линейке JCB совсем недавно появились четыре новые модели Teletruk Logistics грузоподъёмностью от 2.5 до 2.7 тонн, с дизельным и газовым двигателем, созданные специально для работы в логистических центрах.

— В чём заключается особенность новых моделей?

При разработке конструкции машин учитывалась специфика эксплуатации — в закрытых помещениях на относительно ровной поверхности. Специализированные модели имеют привод на два колеса, открытую кабину и в качестве навесного оборудования комплектуются вилами. Благодаря этим особенностям линейка Logistics имеет привлекательную стоимость. Модели уже доступны для заказа.

— В линейке представлены погрузчики Teletruk с дизельным и газовым двигателем.

Действительно, у машины есть два варианта силовой установки: дизельный двигатель Deutz или Perkins и двигатель, работающий на сжиженном нефтяном газе. Кроме того, существует спрос на электрические вилочные погрузчики. JCB ведёт работу в этом направлении. В 2019 году мы планируем включить в линейку полностью электрическую модель погрузчика Teletruk. И у нас есть ещё один интересный проект: в настоящее время JCB разрабатывает Teletruk с газовым двигателем на сжатом метане по заказу компании «Газпром» в рамках программы по газификации специального и транспортного машиностроения. Погрузчик Teletruk заинтересовал «Газпром» своей многофункциональностью. Однако обязательным требованием к машине является наличие газовой силовой установки на сжатом метане. В феврале Teletruk будет поставлен в Россию и передан в

Работа на складской территории



опытную эксплуатацию ПАО «Газпром» в самых жёстких климатических условиях. Мы постарались максимально подготовить машину, хотя до сих пор и не знаем, где именно ей предстоит работать и с какими задачами столкнуться.

— Если тестовая эксплуатация пройдет успешно, какое будущее может ожидать Teletruk с двигателем на сжатом метане?

Будущее многообещающее. У нас есть предварительные прогнозы, однако не будем забежать вперёд и озвучивать их. Разумеется, существуют конкретные цели, которых хотелось бы достичь с помощью этой тестовой машины. В целом, если Teletruk зарекомендует себя положительно, завод примет решение о включение данной модели в стандартную линейку.



Уборка территории



Грузоподъёмность 2,4 тонны
при вылете стрелы 2 метра

— **Стоимость погрузчика Teletruk в среднем в полтора раза выше стоимости классического вилочного погрузчика. Почему покупателю следует сделать выбор в пользу Teletruk'a?**

Задача менеджера по продажам — обосновать эту разницу и объяснить, каким образом наша машина поможет экономить в будущем. Мы делаем акцент на стоимость владения. Teletruk имеет уникальный конструктив, связанный с наличием телескопической стрелы, который даёт возможность оптимизировать схему хранения грузов. Teletruk способен загружать транспортные средства с одной стороны сбоку. В условиях ограниченного пространства загружаемую машину можно поставить вплотную к стене. На классическом вилочном погрузчике нет возможности взять груз, который расположен на удалении от переднего ближайшего борта машины. Предположим, что груз расположен в два ряда, и нам нужно взять ящик из

второго ряда. Чтобы подъехать к нему, необходимо удалить препятствие в виде груза в первом ряду, которое находится на пути. Teletruk имеет уникальные возможности по вылету стрелы, поэтому взять материал, который находится несколько дальше, нашему погрузчику не составит труда. Отсюда оптимизация производственных процессов, значительная экономия времени и топлива.

Следующий момент — это универсальность машины с точки зрения навесного оборудования. Если вилочный погрузчик остаётся вилочным погрузчиком 95% всего времени, то Teletruk трансформируется во что-то большее. Например, на ковш со створками можно повесить мягкий контейнер (big bag) и автоматически наполнять его сыпучими материалами. Цикл загрузки максимально оптимизирован с точки зрения временных, человеческих и финансовых ресурсов. Из таких элементов складывается выгода использования нашей машины в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

— **Как вы видите будущее Teletruk на российском рынке?**

В целом, на рынке России промышленные вилочные телескопические погрузчики JCB пока мало известны, несмотря на то, что компания производит их уже давно, и они отлично зарекомендовали себя во всём мире. Несмотря на относительно новый «концепт» Teletruk на нашем рынке, мы уже поставили и продолжаем поставлять более 200 машин Teletruk нашим заказчикам на территории РФ и стран СНГ. За последние несколько лет крупные контракты на поставку Teletruk были заключены с компаниями, которые работают в нефтегазовом секторе и в производстве изоляционных материалов.

Перед нами стоит задача и дальше продолжать знакомить рынок с погрузчиками Teletruk, давая возможность заказчикам оценить его уникальные преимущества. Уверен, что всё в наших руках, и нам удастся в полной мере раскрыть скрытый потенциал этой машины.

НОВЫЙ МОЩНЫЙ ЭКСКАВАТОР JCB JS305

весом 30 тонн специально для российского рынка

Надёжность, мощность,
производительность
и безупречный сервис
от проверенного годами
партнёра «ЛОНМАДИ»!



1. Двигатель JCB EcoMAX мощностью 77 л.с. (55 кВт)

2. Максимальная высота подъёма однобалочной стрелы составляет 4.05 м, вылет - 2.25 м. Стрела также может опускаться до 1 м ниже уровня земли.

3. Стандартная комплектация предусматривает 2 режима скоростей, систему плавного хода SRS, 7-функциональные джойстики, реверсивный вентилятор, электронную систему контроля и управления машиной, кондиционер/обогреватель, радио.

4. Навесное оборудование управляется стандартным или высоким гидравлическим потоком.

5. Гидроцилиндр поворота ковша проведён внутри стрелы, чтобы защитить его от возможных механических повреждений и не создавать помех для поднятия кабины, когда стрела опущена.

6. Возможность настройки чувствительности джойстиков управления трансмиссией и погрузчиком.

7. Двойной конический палец для более надёжного крепления стрелы. Направляющие подушки с парафиновым маслом удерживают стрелу на месте и гарантируют хорошее скольжение.

8. Комфорт и безопасность оператора: полностью регулируемое сиденье с пневматической подвеской, непревзойдённая обзорность 270 градусов.

9. Эксплуатационный вес 4472 кг, номинальная рабочая грузоподъёмность при выдвинутой стреле 611 кг.

МИНИ-ПОГРУЗЧИК С ТЕЛЕСКОПИЧЕСКОЙ СТРЕЛОЙ TELESKID 3TS-8W

Новый Teleskid 3TS-8W от JCB представляет собой мини-погрузчик с бортовым поворотом, оснащённый телескопической стрелой. Благодаря такой комбинации Teleskid обладает максимальной рабочей областью и является самой универсальной машиной на рынке среди мини-погрузчиков с бортовым поворотом. JCB Teleskid является единственным мини-погрузчи-

ком, высота подъёма стрелы которого достигает 4 м, а вылет - 2 м. С помощью Teleskid впервые можно осуществлять погрузку грузовых автомобилей без использования пандуса, через бордюр и другие препятствия. Стрела погрузчика опускается до 1 метра ниже уровня земли, что позволяет даже выкапывать деревья и удалять корни с помощью этой машины.

Рабочая грузоподъёмность 611 кг при полном выдвижении стрелы гарантирует безопасное перемещение тяжеловесных грузов. При любом выдвижении стрелы навесное оборудование управляется стандартным гидравлическим потоком 90 л/мин. При сложенной стреле доступен высокий гидравлический поток 125л/мин. Благодаря стандартной системе SAE/ISO быстрого захвата «quick hitch»

Teleskid может использовать любое навесное оборудование для мини-погрузчика с бортовым поворотом.

Зарекомендовавший себя двигатель JCB EcoMAX имеет высокий крутящий момент на низких оборотах, обеспечивая большую производительность, нежели у маленького телескопического или вилочного погрузчика. Впечатляющее усилие отрыва ковша позволяет выполнять

работу машин с большей грузоподъёмностью за меньшее время.

Надёжные компоненты конструкции JCB Teleskid, в том числе усиленная стрела, смонтированы на мощном шасси. Машина имеет самую большую кабину в своём сегменте и удобный боковой вход. Электрические джойстики управления JCB Teleskid гарантируют несравненный комфорт и полный контроль. JCB является единственным

в мире производителем, который предлагает мини-погрузчики с боковым входом, имеющие неоспоримые преимущества с точки зрения безопасности.

JCB Teleskid сочетает в себе функции четырёх машин — вилочного погрузчика, телескопического погрузчика, компактного колёсного погрузчика и мини-погрузчика с бортовым поворотом, обеспечивая непревзойдённую производительность.

1. Интеллектуальный бетоноукладчик со скользящей формой в четырёхгусеничном исполнении укладывает плоские покрытия шириной до 9.14 м с манёвренностью и лёгкостью «Commander 3».

2. Раздвижная рама GOMACO с двойным телескопированием. Телескопические секции рамы выдвигаются с обеих сторон на расстояние до 2.13 м. Лёгкое многократное изменение ширины рамы.

3. Система управления G+ позволяет оптимизировать работу машины с целью уменьшения шума, распределения нагрузок в гидравлической системе для максимизации производительности и экономии топлива.

4. G+ Connect™ для подключения дополнительного оборудования и систем навигации.

5. Интеллектуальная система поворота движителей Smart Track Rotation

6. Комфорт и безопасность оператора: На бетоноукладчике установлена изолированная платформа оператора, которая снижает передачу вибраций и шума для более комфортной работы. Многопозиционные безопасные лестницы облегчают доступ к платформе управления. Прекрасный обзор рабочей площадки.

МАГИСТРАЛЬНЫЙ БЕТОНОУКЛАДЧИК GOMACO GP3

Бетоноукладчик GOMACO GP3 Smart Paver оснащён функцией лёгкого многократного изменения ширины укладки бетона. Двойные параллельные гидравлически выдвигающиеся части рамы машины во фронтальной и задней части главной рамы обеспечивают лёгкое двойное телескопирование. Рама раздвигается до 4.26 м (по

2.13 м с каждой стороны). Смарт цилиндры гидравлической системы позволяют производить точное расширение с автоматическим взаимодействием с управлением движения. Т-образная несущая балка встроена в телескопируемую раму.

Интеллектуальное позиционирование опор машины (Smart Leg Positioning)

включает в себя движители с датчиками и гидравлическим приводом на каждой из четырех опор бетоноукладчика. Интеллектуальная система поворота опор (Smart Pivots) передаёт информацию об угле поворота гусениц системе контроля G+, благодаря чему точно удерживается направление движения машины.

Интеллектуальный поворот движителя Smart Track Rotation предоставляет системе управления G+ control system детальную информацию о расположении и направлении гусеничного движителя, что позволяет бетоноукладчику GP3 с использованием интеллектуальной системы позиционирования опор Smart

Leg Positioning и интеллектуальной системы поворота движителей Smart Track Rotation легко входить в радиусы поворотов, работая с G+ и при этом автоматически контролируя направление и скорость во время прохождения радиусов.

Бетоноукладчик GOMACO GP3 спроектирован для облегчения транспортировки

с объекта на объект. Машина легко переводится в транспортный режим с использованием функции полностью управляемых движителей опорных ног. Для уменьшения транспортной ширины машины консоль управления складывается. Минимальная транспортная ширина составляет 2.59 м, транспортная длина — 10.15 м.



1. Компактность и мощь: максимальная грузоподъемность 50 т, длина стрелы до 52,3 м

2. Простота транспортировки, быстрая готовность к работе: транспортировочная ширина всей машины 3 м, простая система самостоятельной сборки, компактность

3. Высокопроизводительный и экономичный дизельный двигатель Cummins мощностью 129 кВт

4. Система управления и диагностики SENCON для наглядного и интуитивного управления

5. Привод лебёдки с усилием 120 кН со скоростью подачи каната до 125 м/мин осуществляется посредством исполнительных гидравлических двигателей высокого давления, которые обеспечивают таким образом оптимальное регулирование силы тяги и скорости.

ГУСЕНИЧНЫЙ КРАН SENNEBOGEN 1100

Новый кран SENNEBOGEN 1100 E — младший брат в семье отлично зарекомендовавших себя гусеничных кранов, так как обладает самой малой грузоподъемностью среди представителей этой серии (50 т). Гусеничный кран SENNEBOGEN 1100 безопасно передвигается даже при нагрузке

90 % от максимальной грузоподъемности и потому обладает оптимальным уровнем мобильности для строительной площадки.

Точное управление гарантирует неизменно надежное позиционирование грузов. Очень высокий диапазон подъема и радиуса действия с вариативной

системой стрелы позволяют оператору справляться с самыми сложными задачами. Благодаря устойчивой гусеничной ходовой части возможна работа на уклонах до 3°.

Дизельный двигатель Cummins мощностью 129 кВт и многоконтурная

гидравлическая система обеспечивают эффективный подъем грузов при одновременном передвижении крана. Гибкая и прочная стрела с решетчатой опорой также формируется по испытанной модульной системе SENNEBOGEN и имеет длину от 10,3 до 52,3 м.

Новый кран отличается компактными габаритами: вес базовой машины в транспортном положении составляет всего около 30 т, простая система самостоятельного монтажа — это характеристики, подчеркивающие ориентированность на пользователя. Уже на стадии транспортировки и

6. Максимальный комфорт оператора и интуитивное управление. Комфортабельная кабина Maxcab оснащена автоматическим климат-контролем и удобным сиденьем с пневматической подвеской и подогревом.

1

4

6

3

5

2



HYDRADIG 110W: РЕВОЛЮЦИЯ НА РЫНКЕ КОЛЁСНЫХ ЭКСКАВАТОРОВ



Новинка JCB вызвала ажиотажный спрос в мире и готовится выйти на российский рынок.

Вслед за экскаватором-погрузчиком ЗСХ Compact компания JCB оценивает возможность выпустить на российский рынок очередной инновационный продукт — колёсный экскаватор Hydradig 110W. Новинка уже привлекла внимание европейской прессы. Как пишет португальская газета Construir, Hydradig произвел революцию на рынке колёсных экскаваторов. А британский журнал Earthmovers заявил, что английский новичок окажет стратегическое влияние на индустрию. «В середине 1950-х годов JCB установила новый стандарт в сфере компактного оборудования, когда запустила экскаватор-погрузчик Hydradigga, — пишет Earthmovers. — Теперь,

Погрузка штатного прицепа



Работа с грейфером



Погрузка самосвала

60 лет спустя новый Hydradig должен стать очередным прорывом».

Процесс создания будущего «хита», который в течение трёх лет разрабатывался в атмосфере полной секретности под кодовым названием Проект 710, курировал лично председатель совета директоров JCB лорд Энтони Бамфорд. Перед командой стояла сложная задача: придумать продукт, отвечающий потребностям клиента и обеспечивающий высокие показатели в пяти ключевых направлениях, таких как обзорность, устойчивость, ма-

нёвренность, мобильность, сервисное обслуживание. Так родился Hydradig.

Новый колёсный экскаватор способен осуществлять землеройные работы, подъём и погрузку материала, а также с помощью навесного оборудования решать самые разные задачи, возникающие в ходе городского строительства, эксплуатации автомобильных дорог и обслуживания дорожного хозяйства.

Hydradig имеет шарнирно-сочленённую стрелу, состоящую из двух частей, которая обеспечивает круговую грузо-

подъёмность 1000 кг при оснащении машины двойными шинами.

Конструкторы JCB позаботились о том, чтобы из кабины, оборудованной панорамными окнами, оператор мог видеть все четыре колеса. Такой результат обеспечивается за счет того, что компоненты силовой установки и трансмиссии теперь размещены внутри колёсного шасси, а не на поворотной платформе машины. Соответственно, капот двигателя, гидравлический и топливный баки не заслоняют обзор оператору. Кроме того, отпадает необходимость устанавливать дополнительные поручни на поворотной платформе для безопасного перемещения по ней, в частности, для доступа к двигателю.

В основе предложенного JCB передового решения, повышающего устойчивость и мобильность экскаватора, лежит понижение его центра тяжести. Здесь пригодился опыт, приобретённый при разработке телескопических погрузчиков: команда инженеров сумела сконструировать гидравлический насос и трансмиссию в колёсном шасси машины, а не

на поворотной платформе. Кроме того, общая высота Hydradig была уменьшена на 150 мм по сравнению с аналогами, благодаря чему экскаватор можно перевозить в стандартном прицепе с боковыми стенками-шторками. При этом пониженный центр тяжести гарантирует устойчивость машины при её транспортировке.

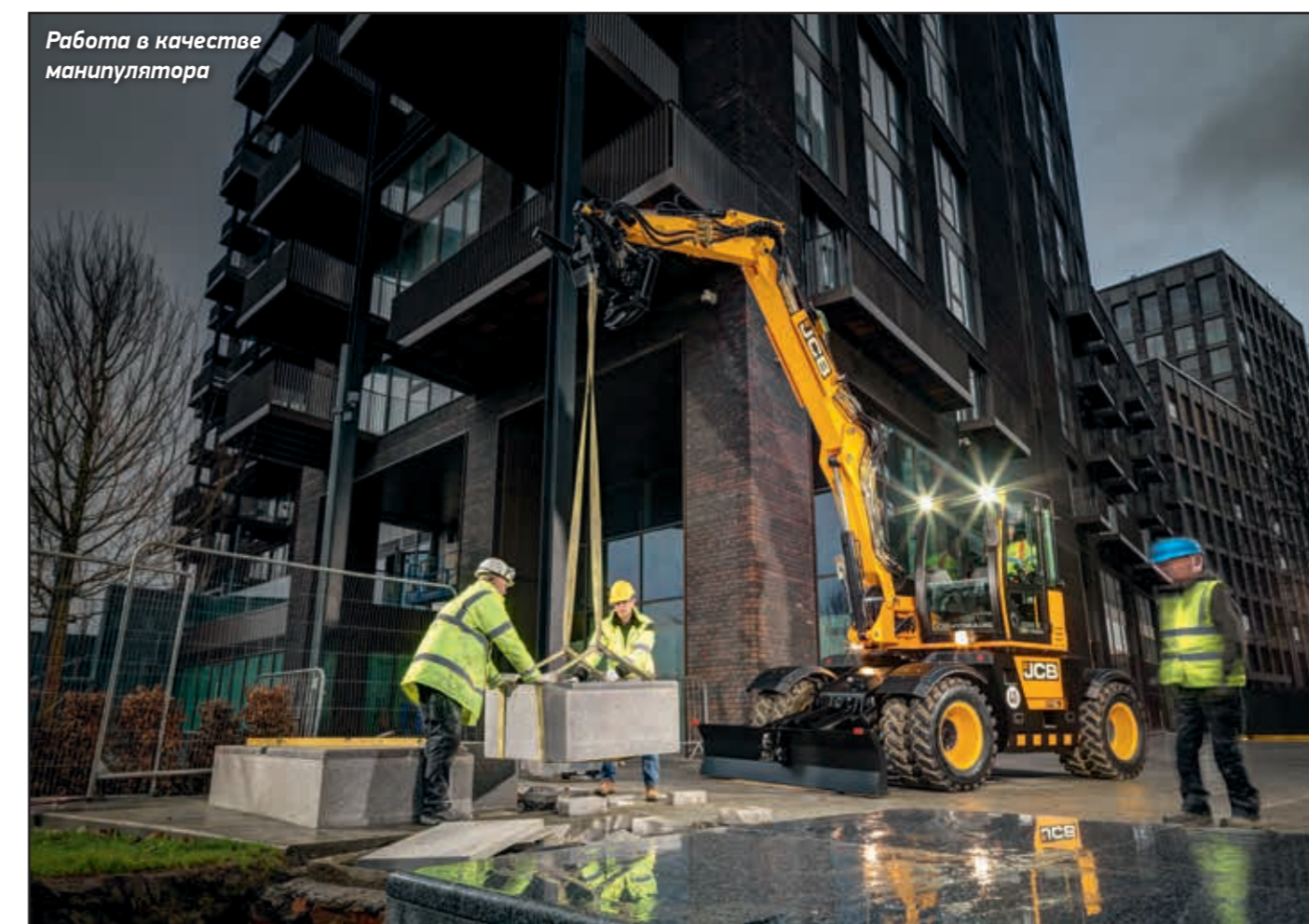
Низкий центр тяжести и непревзойдённая устойчивость позволяют оператору по максимуму использовать возможности нового экскаватора, который способен развивать скорость до 40 км/ч. Он быстро перемещается между объектами за счет бесступенчатого гидростатического привода на все четыре колеса и управляемых колёс обоих мостов. В связке с машиной для расширения её функциональных возможностей JCB предлагает специальный прицеп: на нём можно перевозить различ-



Работа с мульчером



Непревзойдённая устойчивость



Работа в качестве манипулятора

ное навесное оборудование или строительный материал.

Используя шасси, разработанное по технологии, которую внедряют при конструировании телескопических погрузчиков, JCB удалось реализовать в конструкции Hydradig три режима рулевого управления, доступные в стандартной комплектации. В качестве опции доступна функция, которая изменяет направление поворота движения управляемых колёс при повороте платформы на 180 градусов. Ведущий передний качающийся мост (угол качания составляет +/-8°) в сочетании с бесступенчатой гидростатической трансмиссией обеспечивают максимальное тяговое усилие

на колёсах и манёвренность на самых сложных участках.

Двигатель, расположенный сбоку на шасси, имеет широко открывающийся стальной капот, что обеспечивает лёгкий доступ к нему, а также к пакету радиаторов. Все ежедневные проверки и плановое техническое обслуживание можно проводить, находясь на уровне земли. Это сокращает время обслуживания и повышает безопасность, которую не может гарантировать выполнение работы на высоте.

Несмотря на то, что при разработке новой модели экскаватора Hydradig были применены принципиально новые решения, JCB также использовала проверенные временем компоненты и технологии,

получившие признание на мировом рынке спецтехники. Это двигатель собственной разработки JCB Ecomax, мосты, гидроцилиндры, кабина и все основные сборочные единицы. Машина также оснащена телематической системой LiveLink, которая позволяет в удалённом режиме отслеживать местонахождение экскаватора, а также контролировать расход топлива и другие эксплуатационные параметры.


«Hydradig несёт в себе инновацию. Он перевернет индустрию, и я уверен, что наши партнёры сразу же оценят преимущества этой машины», - говорит президент компании JCB лорд Энтони Бамфорд.

Информация предоставлена пресс-службой JCB в России.



Работа с планировочным ковшом

Уникальное предложение

5 ОТ  лет гарантии на любой экскаватор-погрузчик*



**5 лет гарантии или 7000 моточасов.
Акция действует с 7 ноября 2017 года.*



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ЛОНМАДИ

АО «ЛОНМАДИ»
141441, Московская область, Солнечногорский район, деревня Елино,
территория Промышленная зона, владение 1, строение № 1
Телефон: +7 (495) 916-60-90, Факс: +7 (495) 916-60-91
E-mail: info@lonmadi.ru

ЛОНМАДИ PARTS ДОВЕРЯТЬ — МОЖНО

С 2014 года компания «ЛОНМАДИ» предлагает линейку запасных частей на дорожно-строительную технику импортного производства под собственным брендом «ЛОНМАДИ Parts». Ассортимент товаров покрывает более 500 наименований и продолжает расширяться. В марте 2016 года в китайском Шеньчжэне открылось представительство компании. Основная его задача — поиск производителей качественных запасных частей с конкурентоспособными ценами, создание собственной сети по производству и поставке товара в Россию.

Рассказывает генеральный директор СК «НерудТехСтрой» Андрей Геннадьевич Инютин: «Компания была основана в 2006 году. Одно из основных направлений нашей деятельности — земляные работы, включая обустройство котлованов и прокладку коммуникаций. За годы работы мы также накопили богатый опыт подготовки строительных участков. В парке землеройной техники у нас 6 экскаваторов, в том числе 2 единицы JCB.



СК «НерудТехСтрой» часто привлекается в качестве субподрядчика на проектах таких ведущих компаний, как «ДСК-1», «Мостотрест», «ФСК-Лидер». Часть техники мы сдаём в аренду.

В 2016 году у СК «НерудТехСтрой» возникла потребность приобретения новой ходовой части на один из своих экскаваторов взамен отслужившей. Генеральный директор Андрей Инютин был категорически против установки

комплектующих и запасных частей, произведенных в Китае, на технику компании. Проведя ряд переговоров с АО «ЛОНМАДИ», СК «НерудТехСтрой» всё же приняла решение о покупке ходовой части, поставленной по программе «ЛОНМАДИ Parts».

По словам бригадира-машиниста Андрея Викторовича Горелова, наработка ходовой части с момента установки составила более 2000 моточасов, и выработка на втулках минимальная даже с учётом смешанного вида работ — периодически машина много передвигается.

Спустя год, получив положительный опыт эксплуатации комплекта ходовой части, руководитель СК «НерудТехСтрой» при очередном обращении за дорогостоящим оборудованием заинтересовался возможностью поставки аналогичного продукта под брендом «ЛОНМАДИ Parts».

Комментирует главный инженер «НерудТехСтрой» Владимир Александрович Хусаинов: «Проблем с ходовой частью «ЛОНМАДИ Parts» нет. Мы поняли, что достойно ведёт себя «китай», доверять вашей продукции можно. Разница в цене по сравнению с OEM-комплектующими ощутимая».



ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

JCB DIESEL MAX

ФИКСИРОВАННЫЕ ЦЕНЫ на основные запасные части для ремонта двигателя.



- Коленвал
- Комплект коренных вкладышей (стандарт)
- Вкладыши шатунные (номинал)
- Масляный насос
- Подогрев впускного коллектора
- Комплект прокладок ДВС (верхний)
- Комплект 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
- Комплект поршней с кольцами поршневыми первый ремонтный размер (+ 0,50мм)

Подробности уточняйте
у специалистов службы сервиса
АО «ЛОНМАДИ»



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ЛОНМАДИ

АО «ЛОНМАДИ»
141421, Московская область, Солнечногорский район, деревня Елино,
Ленинградское шоссе, 34 км., стр. 15
Телефон: +7 (495) 916-60-90, Факс: +7 (495) 916-60-91
E-mail: info@lonmadi.ru



ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР DIESELMAX ОТ ИДЕИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ



Бобровников Максим

В декабре 2017 года подразделение JCB Power Systems достигло важной вехи в своей истории: с конвейера сошёл 500-тысячный двигатель DieselMax.

Первый четырёхцилиндровый двигатель DieselMax был произведён в 2004 году. За 13 лет работы подразделению удалось значительно нарастить обороты и добиться выдающихся успехов. Сегодня компания JCB производит двигатели для 70% своих машин и дизель-генераторных установок, а также поставляет двигатели другим производителям техники. Председатель совета директоров JCB лорд Бамфорд отмечает, что компания

полностью контролирует технологию и производственные процессы, и именно это делает возможным использование инновационных решений для изготовления двигателей, соответствующих экологическим стандартам, с высокой топливной эффективностью, экономичностью и простым техническим обслуживанием.

Три года назад на базе службы сервиса АО «ЛОНМАДИ» для капитального ремонта и обслуживания двигателей был создан Технический центр DieselMax. Рассказывает руководитель департамента ремонта двигателей и топливной аппаратуры Максим Бобровников:

— Как возникла идея создать Технический центр DieselMax?

Концепция Технического центра DieselMax появилась в сотрудничестве с JCB Russia — российским представителем нашего поставщика. Основная цель этого проекта — быстро, качественно и относительно недорого отремонтировать двигатели DieselMax, которыми в настоящее время комплектуется практически вся линейка техники JCB от мини-погрузчиков, генераторов, полноповоротных экскаваторов до экскаваторов-погрузчиков JCB 3CX, 4CX, 5CX. DieselMax — это мощный современный двигатель, который может работать не только с традиционными механическими системами впрыска, но и с «common rail» — аккумуляторной системой подачи топлива с общей магистралью. Система «common rail» позволяет создавать более экономичные двигатели, при этом более мощные и компактные. И ещё немаловажно, что эти двигатели имеют высокий экологический статус и приносят меньше вреда нашей природе.

— JCB Russia предоставляет Техническому центру DieselMax некие преференции?

Разумеется. Когда технический центр только открывался, у нас была договорённость с представительством JCB о «заморозке» цен на основные запчасти для ремонта двигателей. В период спада на рынке это позволило заказчикам, которые были вынуждены ремонтировать двигатели, осуществлять ремонт с минимальными финансовыми потерями. Наша договорённость с JCB Russia существует в рамках этого проекта до сих пор и в ближайшее время пересматриваться не будет.

— Какие преимущества технического центра DieselMax предлагает своим заказчикам?

Во-первых, это наличие запчастей на складе. Компания «ЛОНМАДИ» является

крупнейшим дилером JCB. У нас есть большой склад, на котором мы поддерживаем достаточное количество комплектов для ремонта. Во-вторых, Технический центр DieselMax предлагает самые конкурентные цены на оригинальные запчасти JCB, что чрезвычайно важно для наших клиентов. Дело в том, что замена комплектующих двигателя на неоригинальные, как правило, приводит к быстрому выходу агрегата из строя. В нашем техническом центре существует свой топливный участок с современными многофункциональными стендами мировых лидеров: Bosch 815 EPS и Hartridge AVM-2 для тестирования и ремонта топливной аппаратуры. И третье преимущество — это, конечно, специалисты компании, которые прошли обучение и имеют высокую квалификацию. Эти три составляющие являются основой качественного быстрого ремонта по конкурентным ценам.

— У Технического центра DieselMax есть конкуренция?

Нет. «ЛОНМАДИ» — единственный авторизованный дилер на европейской территории России.

— В какой срок Технический центр DieselMax может восстановить двигатель? Сколько будет стоить ремонт?

Капитальный ремонт двигателя занимает от пяти рабочих дней. Стоимость ремонта любой сложности составит от 198 тысяч рублей. Во всех крупных региональных подразделениях АО «ЛОНМАДИ» соблюдается единый стандарт диагностики, дефектовки и ремонта, а также единая ценовая политика. Одна из наших текущих акций — бесплатное «нулевое» техобслуживание после капитального ремонта двигателя. В это техобслуживание входит замена масла и масляного фильтра с выездом нашего сервисного инженера по Москве и Московской области. Технический центр DieselMax предоставляет полноценную трёхлетнюю гарантию на ремонт двигателя при условии прохождения технического обслуживания с оригинальными расходными материалами и силами компании «ЛОНМАДИ». Для сравнения, гарантия завода-изготовителя составляет только один год.





Коммерческий отдел

«ЛОНМАДИ» В ТВЕРИ ПЕРЕЕЗД В НОВЫЙ ОФИС



Иван Милёхин, 36 лет.
Окончил Московский Автомобильно-Дорожный Институт по специальности «Сервис дорожных технологических машин и оборудования», выпускник Московского Военного Института (бывш. МВОКУ) и Тверского Суворовского военного училища.
Опыт работы в продажах с 2005 года. Присоединился к команде АО «ЛОНМАДИ» в 2014 году в качестве специалиста коммерческого отдела. В августе 2016 года возглавил обособленное подразделение АО «ЛОНМАДИ» в г. Твери.

Офис группы компаний АО «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» в г. Твери был открыт в 2012 году для обслуживания заказчиков из Тверской области и до недавнего времени являлся частью ООО «КВИНТМАДИ Ярославль». В 2016 году в ОП АО «ЛОНМАДИ» в г. Твери произошли значимые перемены — офис был выделен в обособленное структурное подразделение. Развитие бизнеса компании в Тверской области определило его дальнейшее расширение и модернизацию. Так, в январе 2018 года подразделение компании переехало в новое помещение. Рассказывает директор ОП АО «ЛОНМАДИ» в г. Твери Иван Милёхин:

— **Как давно Вы возглавили тверское подразделение «ЛОНМАДИ»? Какие первоочередные задачи Вам предстояло решить?**

Я приступил к обязанностям руководителя тверского офиса «ЛОНМАДИ» в

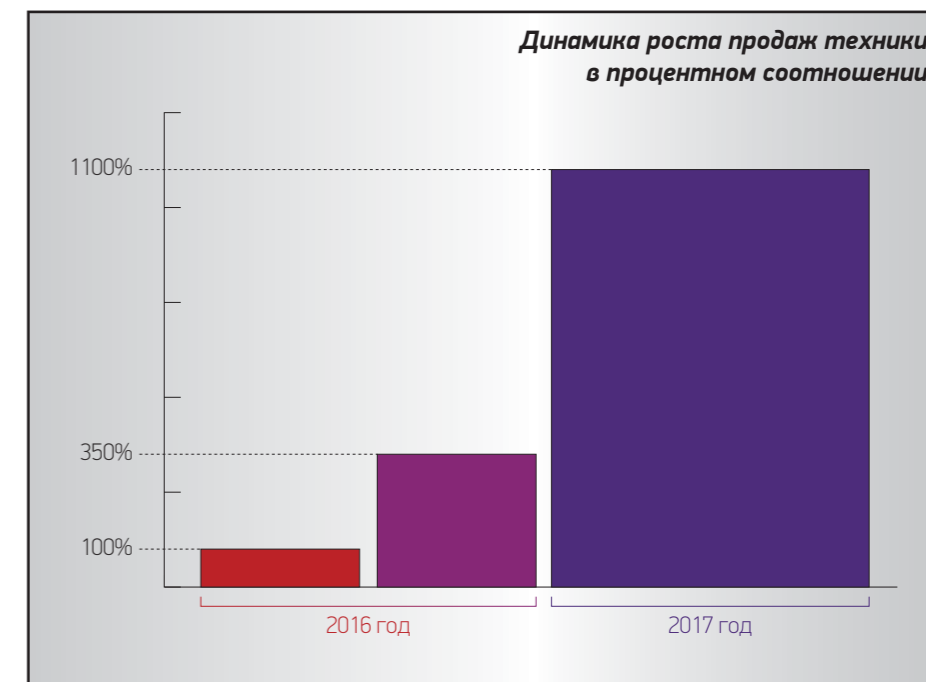
августе 2016 года. Был составлен план развития филиала, согласно которому потребовалось увеличение склада запасных частей и навесного оборудования, а также расширение штата сотрудников. На тот момент коллектив состоял из двух механиков и руководителя службы сервиса Владимира Жукова. Дополнительно были приняты два человека — менеджеры по продажам запчастей и техники. Я считаю важным, чтобы каждый сотрудник был активен и осознавал свой вклад в общее дело. Нам удалось подобрать такую команду и создать для неё должную мотивацию.

— **Какие позиции в регионе, на Ваш взгляд, занимала компания «ЛОНМАДИ» на тот момент?**

Я обратил внимание на тенденцию к преобладанию конкурентной техники в тверском регионе и на довольно сильную позицию наших конкурентов. Volvo, Caterpillar и Hitachi были здесь явными лидерами. Мы с командой приступили к активной работе по увеличению доли рынка. За последние полтора года подразделению «ЛОНМАДИ» в г. Твери удалось серьёзно заявить о себе и заслужить доверие ключевых компаний области, таких как «ДСК», «Тверь Водоканал», «ЕСТ» и многих других. Значительный рост продаж техники JCB и услуг сервиса — наглядное тому подтверждение.

— **Необходимость переезда в новое здание была обусловлена достижениями Вашей команды?**

Одно из важнейших конкурентных преимуществ «ЛОНМАДИ» заключается в оперативности обслуживания заказчиков. Спустя некоторое время, ввиду роста количества техники «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» в регионе, мы заметили, что места под склад не хватает, кроме того, вдвое увеличился коллектив. Было принято решение искать новый офис, который отвечал бы всем требованиям на-



Ремонтная зона

Переговорная



шего брендбука. Вскоре подходящее помещение было найдено. Ремонт успешно завершён, и с начала января 2018 года тверское подразделение АО «ЛОНМАДИ» встречает своих заказчиков в новом уютном офисе на Московском шоссе.

— **Расскажите, пожалуйста, подробнее о новом офисе.**

Все необходимые для оперативного обслуживания запасные части находят­ся на двухуровневом складе с мезони­ном общей площадью порядка 100 м².

Теперь у нас большая ремонтная зона. В помещении предусмотрено всё необходимое для комфортной работы инженеров-механиков и специалистов по продажам. В нашем распоряжении просторная офисная зона и переговорная комната, чтобы заказчикам было приятнее приходить к нам в гости. Перед зданием располагается выставочная площадка техники JCB. Машины стоят вдоль шоссе с колоссальным трафиком — это прекрасная реклама для нас.

— **Вы видите потенциал развития бизнеса в Тверской и Смоленской областях?**

Территория Тверской области — одна из самых больших в России. Значительную её часть занимают леса, в связи с чем мы видим большие перспективы техники JCB в лесопромышленной отрасли, которая развита в том числе и на вверенной нам территории. Смоленская область, которая также от-

Коллектив «ЛОНМАДИ» в г. Твери

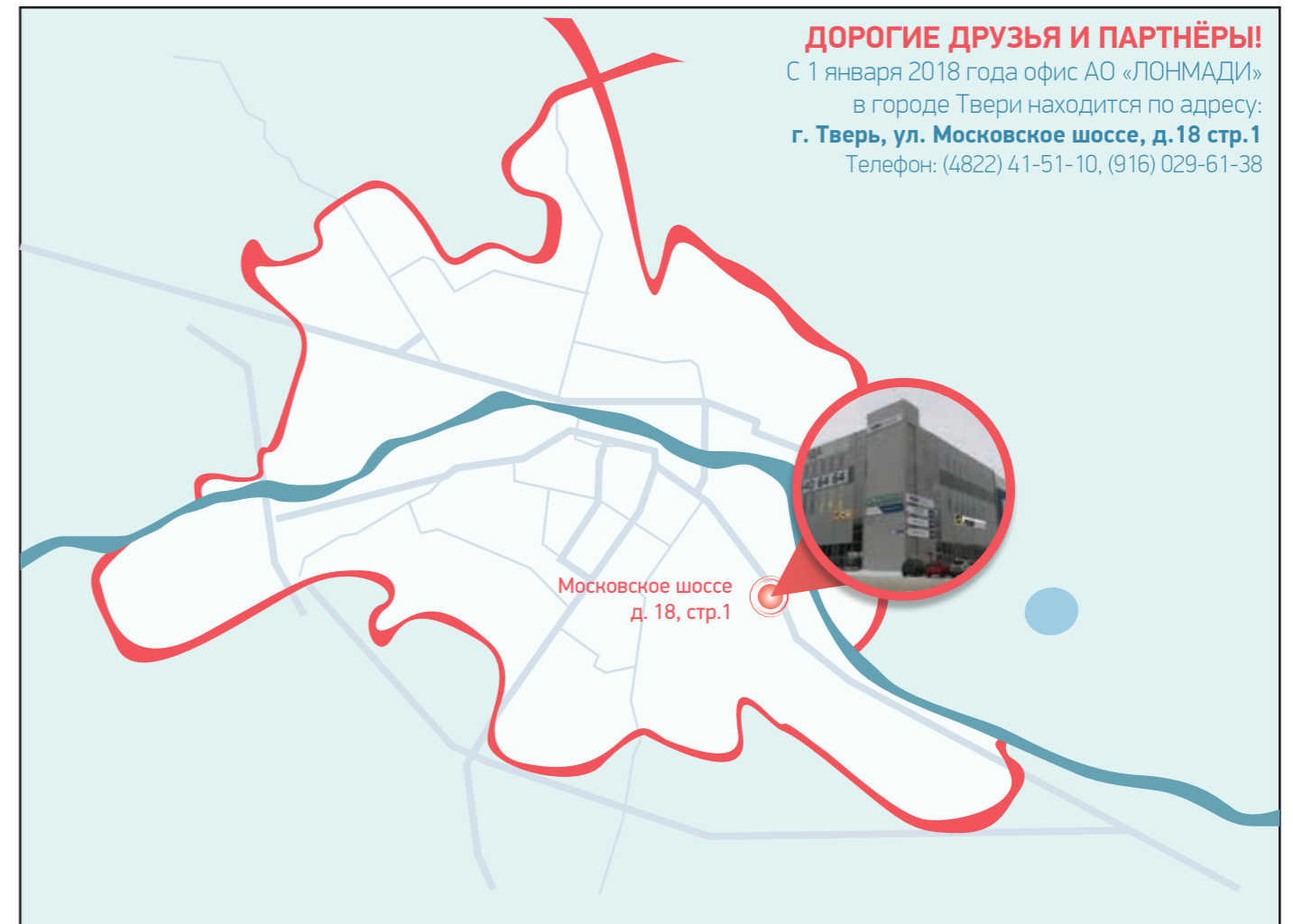


носится к зоне нашей ответственности, граничит с Тверской, работу в этом направлении мы начали осенью 2017 года. У нас уже есть наработки с потенциальными заказчиками, и мы надеемся, что в ближайшее время они реализуются в крупные контракты и долгосрочное сотрудничество. Следует также отметить, что те результаты, которые нашему подразделению удалось продемонстрировать в 2016–2017 году, стали возможными только благодаря активному участию всех сотрудников филиала, их профессионализму и стремлению к достижению цели. Команда тверского подразделения «ЛОНМАДИ» благодарна руководству компании за предоставленную возможность реализовать свой потенциал.



ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ И ПАРТНЁРЫ!

С 1 января 2018 года офис АО «ЛОНМАДИ» в городе Твери находится по адресу:
г. Тверь, ул. Московское шоссе, д.18 стр.1
Телефон: (4822) 41-51-10, (916) 029-61-38





Первичный грохот
Warrior 2400

POWERSCREEN: ИНТЕРВЬЮ СО СТИВЕНОМ МАККАРТНИ

В состав корпорации Terex, основанной в 1933 году, входят три подразделения: Aerial work platforms — дивизион рабочих платформ, крановый дивизион (в том числе мобильные краны Demag, поставляемые «КВИНТМАДИ»), и Material processing division — оборудование для переработки материалов. Terex Group предлагает своим заказчикам ряд брендов, среди которых Powerscreen — поставщик дробильного и сортировочного оборудования с мировым именем

и полувековой историей. О компании Powerscreen, её успехах и новинках рассказал директор по международным продажам Стивен Маккартни (Stephen McCartney) во время одного из своих визитов в Россию:

— В прошлом году у Powerscreen был юбилей. Вы проводили торжественные мероприятия по этому случаю?

Действительно, компания Powerscreen была основана 51 год назад,

В 2016 году на нашем заводе в Северной Ирландии мы с размахом отпраздновали юбилей, который посетили дистрибьюторы и заказчики со всего мира. Мы представили экспозицию производимой продукции, а также одну из первых дробильных установок, чтобы у посетителей была возможность собственными глазами увидеть, какие изменения претерпела её конструкция за годы работы компании.

— Какое оборудование Powerscreen поставляет заказчикам?

В сегменте дробильного оборудования мы производим щековые, роторные и конусные дробильные установки. Компания предлагает также горизонтальные, наклонные и так называемые обдирочные (первичные) грохоты. В этом году мы готовимся представить нашим заказчикам линейку гусеничных конвейеров, две модели уже были выпущены в прошлом году — 65-футовый и 80-футовый гусеничные конвейеры. В 2018 году в линейке продукции появятся также рельсовые конвейеры, в том числе модели, разработанные специально для загрузки зерна или инертных материалов на судно в портах. Ещё одна из целей компании на будущее — представить клиентам полный спектр телескопических конвейеров, которые откроют новые производственные возможности: складирование большого количества материала без необходимости постоянно удалять обработанный материал от машины. Конвейеры позволят сократить временные и операционные затраты.

— В каких сферах промышленности специализируется компания Powerscreen?

В первую очередь, это работа с инертными материалами (разработка карьеров). Это наша основная сфера деятельности. Кроме того, мы поставляем оборудование для компаний, занятых в горнодобывающей промышленности. Некоторое время назад Powerscreen начал поставлять оборудование для строительной отрасли: переработки строительного мусора, а также рециклинга в лесной промышленности. Дело в том, что не так давно изменилось европейское законодательство в сфере переработки отходов производства: при вывозе непереработанного мусора на свалку необходимо платить налог. Если мусор переработать, налог не взимается. Нам удалось адаптировать свою продукцию под этот рынок. Новая возможность также появилась в

Северной Америке и Европе — арендный бизнес. Некоторые из наших дилеров предоставляют дробильно-сортировочное оборудование заказчикам в аренду.

— В Россию вы поставляете всё производимое оборудование?

Да, мы поставляем полную линейку. Конечно, в первую очередь, Россия долгие годы была хорошим рынком для дробильно-сортировочного оборудования, в частности для щековых дробилок. В последнее время увеличился спрос на роторные дробилки для работы с более мягкими материалами, например, известняковыми породами, а также для переработки строительных отходов.

— Какие ваши основные рынки сбыта?

Уже много лет без изменений нашими основными рынками остаются Северная Америка и Европа. И я бы назвал Европу лидером, но с точки зрения роста в этом

году на первое место вышла Австралия. Компания Powerscreen зафиксировала там рекордное увеличение спроса и продаж — в 2,5-3 раза. Дело в том, что горнодобывающая отрасль в Австралии была в некоторой степени подавлена из-за падения цен на уголь. С началом роста цен рудники возобновили свою работу, и теперь им требуется дополнительное оборудование. Кроме того, в Австралии множество государственных инфраструктурных проектов: строительство новых дорог и зданий, и это для нас дополнительная возможность увеличения продаж.

— Каковы сроки поставки оборудования Powerscreen?

Это зависит от того, есть ли нужная единица у дилера на складе. Если есть, то поставка с завода, то её сроки зависят от модели и линейки и варьируются в зависимости от того, есть ли эта единица



Слева направо: Александр Шевелёв («КВИНТМАДИ»), Стивен Маккартни и Тони Дагган (Powerscreen)

у нас на складе. Изготовление специализированного оборудования по заданию заказчика занимает до 6 месяцев. Powerscreen производит ходовую часть и загрузочные бункеры для своих машин. У нас есть собственное производство металлоконструкций. Прочие компоненты, например, двигатели, насосы, приводные системы для конвейеров мы закупает у сторонних поставщиков.

— **Насколько Вы довольны результатами продаж в 2017 году?**

В целом, рынок очень оживлённый, спрос на продукцию высокий. В России мы отметили тенденцию к постепенному увеличению активности рынка после периода стагнации, вызванного экономическим спадом, падением курса рубля и антироссийскими санкциями некоторых стран. Сейчас появились новые возмож-

ности, люди начали менять устаревшее оборудование. Мы верим, что восстановление рынка неизбежно.

— **Какие планы у компании Powerscreen в новом году?**

Мы хотим увеличить производственные мощности, чтобы возможности поставки оборудования отвечали спросу. Компания нанимает больше сотрудников, вкладывает собственные средства в совершенствование производства. Если говорить о линейке продукции, то в 2017 году мы представили 6 новых моделей и надеемся, что они займут свою нишу на мировом рынке.

— **Что это за новые модели?**

Среди них роторные дробилки Trakractor 550 и 550 SR, щековые дробилки Premiertrak 400X и Premiertrak 300 и первичный грохот Warrior 1200. Одно из главных преимуществ этого грохота в том, что он помещается в стандартный 40-футовый контейнер. Это значительно сокращает транспортные расходы. Такой грохот производится на нашем заводе в Индии. В конце 2017 года мы выпустили новый Metrotrak — компактную высокопроизводительную установку. Это «малыш» в нашей продуктовой линейке.

— **Как вы оцениваете работу вашего дилера «КВИНТМАДИ»?**

«КВИНТМАДИ» — представитель Powerscreen на своей дилерской территории. До экономического спада в России, когда рынок был на пике, компания «КВИНТМАДИ» являлась одним из наших крупнейших дистрибьютеров во всём мире. Сейчас ситуация несколько иная, однако «КВИНТМАДИ» по-прежнему поддерживает долю нашего рынка и продвигает продукцию Powerscreen. Мы очень надеемся, что наши новинки будут востребованы в России и полагаемся на работу «КВИНТМАДИ». Продолжайте продавать и удерживать нас на лидирующих позициях среди поставщиков дробильно-сортировочного оборудования!

Роторная дробильная установка Trakractor 550



УНИКАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДРОБИЛЬНО- СОРТИРОВОЧНОГО ОБОРУДОВАНИЯ POWERSCREEN

Авансовый платёж 20%*

Ставка удорожания в год от 5,8%*

Срок лизинга до 4 лет*



*При оценке финансового состояния заказчика условия могут быть изменены.



ЗА ПОЛЯРНЫМ КРУГОМ: SENNEBOGEN В МУРМАНСКОМ ПОРТУ



Осенью 2017 года компания «КВИНТМАДИ» осуществила поставку трёх перегружателей SENNEBOGEN в ПАО «Мурманский морской торговый порт».

Мурманский морской торговый порт — крупнейшая стивидорная компания Арктического бассейна, производственные мощности которой расположены на восточном берегу Кольского залива Баренцева моря. История предприятия насчитывает более 100 лет. Ассоциация морских торговых портов неоднократно признавала Мурманский морской торговый порт лучшей российской стивидорной компанией.

Сотрудничество АО «КВИНТМАДИ» и Мурманского морского торгового порта началось в 2005 году. В период с 2005 по 2007 год «КВИНТМАДИ» поставила в Мурманский торговый порт 10 машин — колёсных перегружателей SENNEBOGEN

835M, которые успешно работали все эти годы. В 2015 году порт приобрёл у «КВИНТМАДИ» машину SENNEBOGEN 875 и на собственном опыте ещё раз проверил все преимущества использования зелёной техники.

В 2017 году Мурманский торговый порт провёл три тендера на поставку четырёх перегружателей. Компании «КВИНТМАДИ» удалось выиграть все из них. Рассказывает директор по продажам грузоподъёмной, перевалочной и портовой техники АО «КВИНТМАДИ» Андрей Чубуков:

«Тендер был достаточно жёсткий, тем не менее, нам удалось выбрать оптимальную спецификацию и комплектацию моделей в соответствии с техническим заданием заказчика. На данный момент уже поставлено три машины. Две из них — колёсные перегружатели 850 M



Глава компании Sennebogen Эрих Зеннебоген передаёт «ключ» от нового перегружателя руководителю «ММТП» Александру Масько

Special на высоком 1,5 м пилоне со стрелой, позволяющей производить выгрузку угля из вагонов с производительностью более 300 тонн в час. Комплектация этих моделей была разработана специально с учётом потребностей Мурманского порта, чтобы предоставить заказчику действительно оптимальный вариант решения его задач. Ещё две машины — SENNEBOGEN 875 на гусеничном портале, аналогичные поставленной в 2015 году, но с некоторыми дополнениями, сделанными с учётом опыта эксплуатации. Большая порталная машина может передвигаться над одним железнодорожным составом и разгружает вагон под собой, а также вагоны на соседних путях справа и слева. Вылет стрелы этой машины составляет 24 метра, что позволяет формировать штабель на дальних расстояниях порядка 20 метров.

Техника SENNEBOGEN, поставленная в Мурманский торговый порт, изготовлена заводом для работы в суровых северных условиях. Машины укомплектованы усиленным низкотемпературным пакетом с подогревателями двигателя, кабины и гидравлического оборудования и маслами, рассчитанными на низкие температуры. Стрелы были также

изготовлены специально для условий Мурманского порта. Впервые на этих машинах в Мурманском морском торговом порту применяются специальные усиленные грейферы канадской компании ROTOBEC, которые предназначены в том числе для выгрузки промёрзшего угля и уже доказали свою работоспособность на Дальнем Востоке.

«У заказчика было много нестандартных требований к комплектации машин. Все они реализованы силами завода SENNEBOGEN в рекордно короткие сроки», — комментирует Андрей Чубуков.

«Новые машины — это самые передовые разработки немецких инженеров. Такая техника не только значительно повышает производительность труда, но и создает принципиально новые условия для работы портовиков, делает их труд комфортным и безопасным», — отметил генеральный директор ПАО «ММТП» Александр Масько.

Работы по техническому обслуживанию машин будут проводиться силами обособленного подразделения АО «ЛОНМАДИ» в г. Мурманске. Склад подразделения был укомплектован необходимыми запчастями, чтобы обеспечить работу машин без простоев.

ИНОСТРАННЫЕ ПАРТНЁРЫ КОМПАНИИ: ИНТЕРВЬЮ С ДЖОНОМ ЛИНДФИЛДОМ



46

АО «ЛОНМАДИ», являясь совместным российско-британским предприятием, активно взаимодействует со структурами правительства Великобритании. Один из основных информационных партнёров компании — Департамент международной торговли (Department for International Trade) Великобритании в России. Департамент регулярно проводит тематические конференции и деловые форумы, в которых участвуют профильные министерства Российской Федерации, руководители регионов, а также крупнейшие российские и британские компании, в том числе и АО «ЛОНМАДИ». Основная задача таких форумов — оказание информационной поддержки и продвижение британских компаний на российском рынке.

Об итогах года и проектах Департамента международной торговли Великобритании в России нам удалось побеседовать с его Директором, Советником, мистером Джоном Линдфилдом.

— Мистер Линдфилд, подводя итоги уходящего года, как Вы оцениваете работу Департамента международной торговли? Все ли поставленные цели были достигнуты?

К сфере деятельности Департамента международной торговли относятся различные секторы экономики. Это не только промышленное производство. Соответственно, результаты, которых нам удалось добиться в некоторых областях, несколько лучше, чем в других. Тем не менее, я уверен, что до конца года мы достигнем всех поставленных целей. Кроме сферы передовых инженерных технологий, где занята компания «ЛОНМАДИ», Департамент занимается потребительскими товарами класса «Люкс», нефтегазовой отраслью, горнодобывающей промышленностью, здравоохранением, фармацевтической сферой, сельским хозяйством и образованием. Мы работаем в различных отраслях экономики, и нам

№12 | февраль 2018

удалось добиться определённых успехов во многих из них.

— А если сделать акцент именно на сфере промышленного производства, как Вы оцениваете сотрудничество Департамента и компании «ЛОНМАДИ»?

В рамках сотрудничества с Департаментом международной торговли АО «ЛОНМАДИ» принимает участие в программах британских торговых миссий Посольства Великобритании в России. Например, мы ездили с миссией в Краснодар и Сочи, в рамках которой мы представили коллег из «ЛОНМАДИ» руководителям региона, занятого в подготовке к Чемпионату мира по футболу. Нашей задачей является продвижение компании «ЛОНМАДИ» на российском рынке. Стоит отметить, что для «ЛОНМАДИ» и JCB Russia эти торговые миссии стали успешными, несмотря на то, что деловой климат в России не столь благоприятен в течение последних нескольких лет.

— Тем не менее, похоже, что в последнее время существует тенденция к его улучшению. Как Вы считаете?

Экономическая ситуация в России была, определённо, сложной, когда я занял должность 3 года назад. В 2015 году кризис достиг своего максимума. Цены на нефть были низкими, курс рубля был чрезвычайно низким по отношению к фунту. На мой взгляд, ситуация значительно улучшилась. Увеличился экспорт британской продукции, и в целом бизнес-климат стал более благоприятным. Всё больше британских компаний стремятся начать бизнес в России. Мы же, со своей стороны, по мере возможности способствуем этой локализации. Именно этим занимаются компании «ЛОНМАДИ» и JCB — локализацией производства продукции в России. Мы приветствуем локализацию, поскольку она оказывает благоприятное воздействие на россий-

www.lonmadi.ru



скую экономику в долгосрочной перспективе. При этом развитие бизнеса здесь также выгодно и для Великобритании — мы поставляем больше оборудования и расширяем бизнес.

— Какие российские инвестиционные проекты являются наиболее приоритетными для Департамента?

На мой взгляд, «ЛОНМАДИ» — один из наших приоритетных проектов. Ещё один пример — британская фармацевтическая компания AstraZeneca. Недавно она подписала специальный инвестиционный контракт, касающийся производства продукции в Калужской области. Компания занимается разработкой противоракового препарата в форме таблеток.

— Вы работаете в России 3 года. Как Вам здесь нравится?

Мне очень нравится, тем не менее это были непростые годы. Прежде я никогда не работал в России. Мне повезло довольно много путешествовать. Я побывал во многих городах, и везде меня встречали очень тепло. Русская культура совершенно невероятная. Я никогда не бывал в стране, где

было бы столько музеев. Русские театры великолепны. В конце ноября у нас состоится поездка в Новосибирск. В рамках этой поездки я собираюсь посетить Новосибирский Театр Оперы и Балета. Это самый большой театр в России. Он просто потрясающий. Русская культура очень изыскана и разнообразна. Моё пребывание в России также дало уникальную возможность познакомиться с вашим многогранным искусством.

— Вы читали произведения русской классической литературы?

Я знаком с творчеством известных русских писателей. Однако у меня остаётся слишком мало времени на чтение из-за насыщенного рабочего графика. Хотелось бы читать больше. Тем не менее, я стараюсь уделять время чтению и занятиям русским языком. Я говорю по-русски не очень хорошо, но работаю над улучшением навыков. Грамматика русского языка очень сложна, также как и лексика: слова очень сложно запоминать.

— Благодарю Вас за уделённое время. Желаю Вам успехов в работе и в изучении русского языка.

47



АЛЬКАР ГРУПП ЗАКАЗЧИК, КОТОРЫЙ ПИШЕТ СТИХИ О JCB

Группа компаний «АльКар Групп» начала свою историю в 1997 году. Компания выступает в качестве субподрядчика на различных строительных объектах. В портфолио «АльКар Групп» такие проекты, как строительство стадиона «ЛОКОМОТИВ» совместно с компанией «БСК», отель «Арагат Парк Хаятт» в Москве, строительство Армянского Храма на Трифоновской улице, работы по реконструкции на Большом Кисловском переулке с реставрационным концерном «Лусине». С 2012 года

техника компании занята на объектах ГК KASKAD Family в Московской области и в строительстве мостов совместно с ООО «ДОРМОСТСЕРВИС» в Кубинке, Луховицах и Старой Рузе. В 2017 году компания приступила к полному циклу возведения большого многопролётного моста в г. Ефремове через реку Красивая Меча. Вот уже 15 лет «АльКар Групп» сотрудничает с «ЛОНМАДИ» и эксплуатирует экскаваторы-погрузчики исключительно британского бренда JCB. Рассказывает генеральный директор Карен Альбертович Сологян:

— Как происходило развитие Вашей компании?

Я основал компанию «АльКар» в 1997 году. Основным вектором деятельности было строительство, обслуживание мостов, асфальтирование дорог. Мы с партнёрами были молоды, делали первые шаги в бизнесе. Конечно, кризис 1998 года снял налёт романтизма, заставил выбирать новые стратегии и быть готовыми к различным экономическим обстоятельствам. В 2013 году мы открыли

компанию «АльКар Инвест», полностью обновили парк машин, выросли в некое управление механизацией. Мы использовали стратегию Владимира Ильича Ленина — сделали два шага назад, чтобы сделать шаг вперёд. По ряду причин мы отказались от строительства как самостоятельного направления в бизнесе, предпочитая следовать в фарватере больших компаний, которые приглашают нас в качестве субподрядчиков. Причины просты: конкуренция с монополиями не оставляла выбора, появился серьёзный дефицит кадров, а эффективность и прибыль компании падала. Сконцентрировав усилия на механизмах, мы снова стали эффективны и вышли на хорошие показатели по компании. Для продуктивного развития чрезвычайно важно было подобрать машины, которые наименее подвержены амортизации. Мы сделали выбор в пользу техники JCB и за 15 лет ни разу в ней не усомнились. В парке нашей компании все 6 экскаваторов-погрузчиков JCB 4СХ.

— И почему же Вы остановили выбор именно на JCB?

Ещё в студенческие времена я проходил военную кафедру на полигоне МАДИ. Тогда я впервые узнал, что есть такая компания «ЛОНМАДИ» и британский бренд JCB. Спустя годы, когда передо мной встал вопрос приобретения экскаваторов-погрузчиков, знакомые очень советовали именно JCB. Надо признать, что я опасался, как наши операторы будут справляться с иностранной техникой. Однако Александр Шведов, руководитель службы сервиса «ЛОНМАДИ», развеял мои сомнения, и мы ударили по рукам. Многие владельцы бизнеса не изучают детально механизмы, которые находятся у них на балансе, и отдают возможность выбора техники механикам. А механики, как правило, не сильно компетентные люди, и смотрят прежде всего на цену товара — что дешевле, то интереснее. Принцип такого подхода прост и примитивен. Условно говоря, цена услуг, выполняемых машиной, на рынке одинакова, зачем же платить больше? Однако вопрос эксплуатации и дальнейшего обслуживания при таком подходе не рассматривается. Это является большой стратегической ошибкой. Мы же выбрали себе партнёра не только по качеству техники, но и по уровню сервиса. Я абсолютно уверен, что на рынке механизмов

даже сегодня нет компании, которая могла бы конкурировать с «ЛОНМАДИ».

— Какие планы развития у компании «АльКар Инвест»?

Мы продолжаем работать, обновлять парк машин и планируем ежегодно приобретать технику JCB, искать новые интересные возможности и проекты. Конечно, экономический спад сказался и на нас. Однако сегодня, в отличие от 1998 года, мы формируем резервные фонды, имеем несколько стратегий и стараемся быть готовыми к определённым вызовам. Бизнес — это всегда вызов, ежедневное преодоление сложностей.

— В чём для Вас главная сложность этого времени?

На мой взгляд, во всех отраслях сейчас большой дефицит высокопрофессиональных кадров. Кстати, в «АльКар Инвест» они есть, и это гордость компании. Средний возраст наших сотрудников составляет 50-52 года, все они люди советской закалки. А вот работать с молодёжью не получается. Мы пытались привлечь студентов техникумов и платить высокие стипендии. Однако у современной молодёжи отсутствует стремление овладевать рабочими профессиями. Не так давно Дмитрий Медведев заявил, что проблемы с отсутствием квалифицированных кадров помогут решить ав-

томатизированные системы управления. Другая серьёзная проблема — это отсутствие законодательства исполнения заказчиком своих обязательств по оплате выполненных работ. Ни в одной стране больше нет такой проблемы, в России же весь бизнес — это только личные договорённости. Тенденции в отрасли в целом не радужные, потому что мы конкурируем с монополиями, а делать это эффективно, как показывает история и практика, невозможно. Поэтому мы остаёмся в той нише, которую некогда заняли.

— Что Вы хотели бы пожелать компании «ЛОНМАДИ»?

Я искренне рад, что компания «ЛОНМАДИ» вот уже 15 лет является нашим стратегическим партнёром. Особенно я хочу отметить работу нашего персонального менеджера по сервису — Анастасии Исаченко. Благодаря её профессиональным и личным качествам, быстрой реакции на зачастую непростые запросы, наши машины постоянно в работе. Не было случая, когда мы не смогли оперативно решить возникшую проблему. На мой взгляд, это идеальное сотрудничество по части сервиса и запчастей. Я желаю компании «ЛОНМАДИ» дальнейшего развития, процветания и стабильного роста продаж.

— Карен Альбертович, благодарю Вас за уделённое время и за пожелания, которые я донесу до внимания руководства компании.

После нашего разговора с Кареном Альбертовичем в Москве начался сильнейший снегопад, который навёял нашему заказчику следующие строки:

*Укрыл наш город белый снег
В сугробах вязнет человек,
Машины пропадают в них.
Кому спасать придётся их?
Конечно, нам, друзья, идти
Гонять по суткам JCB
И, разрываясь на куски,
Открыть дороги и пути.*

Сологян К.А.



Карен Сологян





ГРУНТОВЫЕ КАТКИ JCB

Многие производители дорожно-строительного оборудования предлагают свои решения для уплотнения грунта. Наш британский поставщик техники JCB не стал исключением. Однако по своей конструкции катки JCB значительно отличаются от своих конкурентов. В чём заключаются эти отличия - читайте далее.

Прежде чем приступить к разработке своих грунтовых катков, компания JCB провела обширные маркетинговые ис-

следования. Задача инженеров заключалась в создании машин, отвечающих всем требованиям покупателей, — катков, которые станут лидерами в своём классе по качеству, надёжности, комфорту и производительности. Следует признать, что компании JCB есть, чем гордиться — результат оправдал усилия.

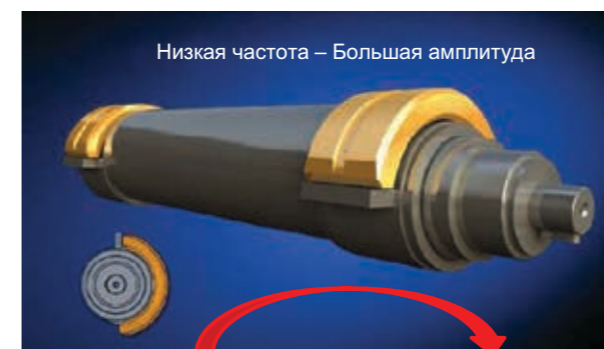
Грунтовые катки JCB — это мощные, быстрые, точные и производительные машины. Они рассчитаны на длительный срок эксплуатации, поэтому надёжны и просты в обслуживании.

Рассмотрим устройство главного элемента катка — вибрационного вала. В отличие от различных конструкций других производителей, он монолитный. Это цельный вал со смещённым эксцентриком, который при вращении создаёт необходимые колебания. По концам этого вала около опорных подшипников расположены два дисбалансира. С помощью них производится изменение амплитуды колебания вальца. Грузы в дисбалансирах находятся в масле, которое играет роль амортизатора для снижения ударных нагрузок при их перемещении в одно-

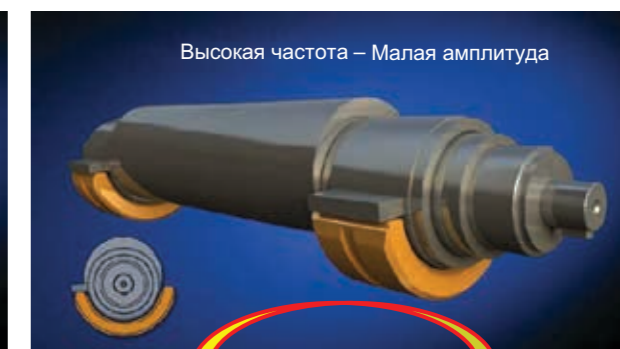
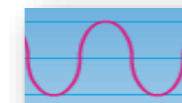
из своих положений. Такая простая конструкция обеспечивает высокую надёжность вибрационного узла.

Из школьного курса физики мы помним, что всё в природе имеет собственную частоту колебания, в том числе и грунты. Для достижения лучших в классе показателей уплотнения на катках JCB есть выбор из двух вариантов частоты колебания, которые подобраны таким образом, чтобы оптимально соответствовать собственным частотам колебания различных грунтов. Это позволяет достичь хорошей производительности при уплотнении. Автоматическая система контроля вибрации предотвращает стационарное уплотнение, когда машина останавливается для изменения направления движения. То есть переуплотнение грунта на участке автоматически исключается.

Если каток работает на уклонах, то его равномерное движение обеспечивается при помощи встроенной антипробуксовочной системы, которая перераспределяет крутящий момент между вальцом и задним мостом с самоблокирующимся дифференциалом. Проще говоря, каток



Максимальное ударное воздействие



Сниженное ударное воздействие



Система вибровозбуждения JCB (VM)

JCB пройдёт там, где другие не смогут.

Для того чтобы исключить негативное воздействие вибрации на оператора и конструкцию катка, валец крепится к раме через множество предварительно нагруженных резиновых демпферов с увеличенным сроком службы. Кабина крепится на виброизолирующих подушках, а кресло оператора имеет пневмоподвеску.

Одна из основных проблем при уплотнении грунтов — это их переуплотнение, связанное с чрезмерным количеством проходов. Как следствие — неоправданные временные и финансовые затраты. Компания JCB предлагает на выбор четыре системы измерения уплотнения COMPATRONIC, которые помогают в решении проблемы переуплотнения. Подробную информацию о системах COMPATRONIC можно найти на сайте компании, а мы вернёмся к машине. Ещё один ответственный узел у катков — это сочленение рам. Уплотнительное оборудование JCB не имеет традиционных подшипников качения, чувствительных к воздействию вибрации в сочленении рам. Как следствие, у машин JCB этот узел настолько надёжен, что вообще не требует обслуживания!

Если говорить об **обслуживании** уплотнительной техники в целом, следу-

ет отметить, что все точки контроля и все фильтры катков JCB доступны для обслуживания с уровня земли. Для удобства диагностики гидравлической системы все тестовые точки размещены на одной панели. Ещё одна важная составляющая безопасности на строительной площадке — **обзорность**.

Большинство несчастных случаев происходит при движении машины задним ходом. Если посмотреть на конструкцию катка JCB, внимание привлекает сильно скошенный капот двигателя. Такая конструктивная особенность была продумана специалистами JCB, чтобы обеспечить

оператору лучший в классе обзор при движении назад. Большие панорамные окна кабины позволяют оператору видеть боковые кромки вальца. Это очень важно для качественного выполнения работы.

И, наконец, о **сервисе**. Приобретая машину, необходимо помнить, что в будущем ей обязательно потребуется обслуживание. Именно поэтому так важно выбирать поставщика техники по уровню его сервиса. Технологические возможности сервиса продавца являются залогом бесперебойной работы Вашей машины. Вы можете положиться на компанию «ЛОНМАДИ»!



Владимир Жилов





ПОЛЕЗНЫЕ ПРИСПОСОБЛЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕЙ ТЕХНИКИ

Гидромолот

Давайте представим, что кто-то использует лишь часть возможностей своего автомобиля: ездит только на первой скорости, не включает подогрев сидений и кондиционер... Это странно, так как возможности и универсальность современных автомобилей позволяют с лёгкостью преодолевать большие расстояния с минимальными затратами усилий и денежных средств.

Антон Лилин



А что если речь идёт о строительной технике, цель которой выполнять максимальное количество сложных задач? Использовать строительную технику в половину её возможностей — это неразумно и нецелесообразно, ведь именно идея универсальности помогла Д. С. Бамфорду изобрести экскаватор-погрузчик.

В настоящее время универсальность строительной техники JCB позволяет использовать максимальное количество навесного оборудования. Экскаваторы-погрузчики имеют возможность замены ковша экскаваторной установки и погрузочного ковша на другое навесное оборудование, например: отвалы, грейдеры, снегомёт, щётки, кусторезы, рыхлители, ямобуры, грейферы, вибротрамбовки, гидравлические молоты и ножницы и многое другое оборудование, которое стало незаменимым при любых видах строительных, ремонтных и коммунальных работ.

Рассмотрим вариант использования навесного оборудования с экскавато-

ром-погрузчиком на примере коттеджного посёлка. Быстросъёмные устройства передней и задней стрелы позволяют оператору менять навесное оборудование за считанные минуты очень легко и без чьей-либо помощи. Для расчистки местности под строительство посёлка могут использоваться кусторезы, измельчители пней, рыхлители. Для рытья котлована под фундамент на участках со скальным грунтом ковш задней стрелы возможно очень легко заменить на гидромолот. Вибротрамбовочная плита без труда уплотнит грунт под основание фундамента. Оставшийся от рытья котлована грунт загружается в самосвал фронтальным челюстным ковшом. При ограждении территории забором для монтажа столбов незаменимым помощником окажется ямобур с различными типами шнеков. Заменив фронтальный челюстной ковш на бетономесительный ковш, можно приготовить бетон для заливки фундамента дома или раствор для кладки камня. Перекидные паллетные вилы незамени-



Гидробур



Трамбовка

мы при разгрузке-погрузке фур и подвозе строительного материала. Захват бордюрного камня поможет каменщикам сохранить свои спины здоровыми и сократит срок благоустройства тротуаров. При строительстве подъездных путей, дорог внутри посёлка и футбольного поля выровнять поверхность грунта не составит труда при помощи навесного грейдера с системой нивелирования. По окончании строительных работ привести в порядок территорию и в дальнейшем ухаживать за чистой дорогой можно с помощью открытой щётки с пластиковой щетиной. В зимнее время года для ухода за территорией используются снегомёт и отвалы.

Это всего лишь один из множества примеров использования экскаватора-погрузчика JCB с навесным оборудованием. Мини-погрузчики JCB с бортовым поворотом могут сочетаться с более чем 35 наименованиями навесного оборудования. Очевидно, что его использование значительно увеличивает возможности строительной техники, а значит и возможности строительных компаний в удовлетворении потребностей заказчиков.

АО «ЛОНМАДИ» предлагает широкий спектр навесного оборудования, а специалисты компании готовы оказать техническую консультацию и поддержку при выборе оптимального решения.



Снегометатель



Щётка с поворотом



Телескопический погрузчик JCB 540-170

- Год выпуска — 2012 г.
- Нарботка — 9203 м/ч
- Высота подъема — 16,5 метра
- Цена — 4 900 000 рублей с НДС

6 АРГУМЕНТОВ В ПОЛЬЗУ ПРОДАЖИ СПЕЦТЕХНИКИ В КОМПАНИЮ «ЛОНМАДИ»



Колесный экскаватор JCB JS175W

- Год выпуска — 2008 г.
- Нарботка — 11039 м/ч
- Ковш — 1,0 м³
- Глубина копания — 6,6 метров
- Цена — 3 900 000 рублей с НДС

1. УСЛУГА TRADE-IN

Подать объявление о продаже техники — дело нескольких минут, однако на то, чтобы отвечать на звонки потенциальных покупателей, проводить осмотр и заниматься оформлением документов, может потребоваться до нескольких недель, а то и месяцев. К слову, TRADE-IN (зачёт стоимости Вашей старой техники) в «ЛОНМАДИ» возможен не только при покупке новой машины, но и при покупке техники с наработкой.

2. ЮРИДИЧЕСКАЯ ЗАЩИЩЁННОСТЬ СДЕЛКИ

Вы продаёте спецтехнику крупной «белой» компании. Договор купли-продажи на всю сумму гарантирует, что расчётный счёт не заморозят и не арестуют до выяснения происхождения денежных

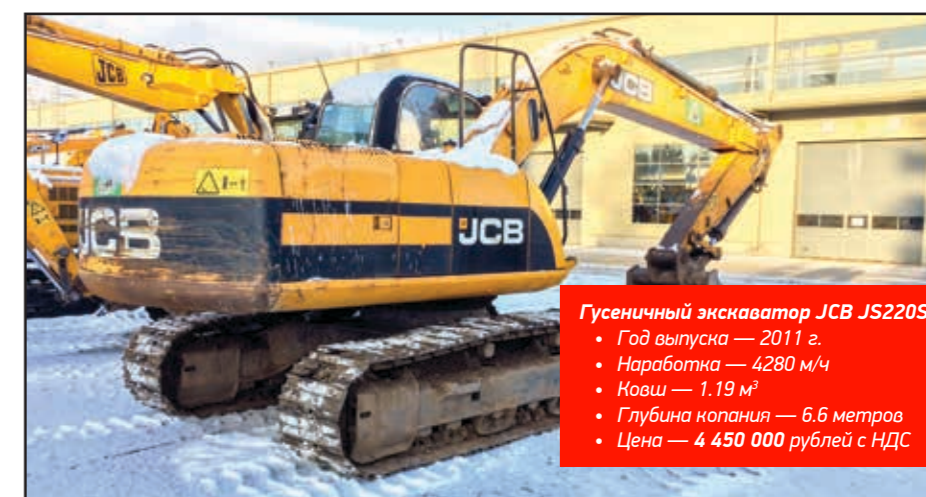
средств. Наши заказчики получают услуги в полном объёме и вовремя.

3. ВЫСОКАЯ ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ВЫКУПАЕМОЙ ТЕХНИКИ

Наши оценщики выезжают к заказчику бесплатно, производят осмотр, тестирование техники на работоспособность всех функций, узлов и агрегатов. Если техника соответствует заявленной наработке и году выпуска, то предварительная цена, озвученная по телефону до выезда, не будет значительно отличаться от фактической после осмотра.

4. ЛОГИСТИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

Нашим заказчикам необходимо лишь самостоятельно снять технику с учёта в органах ГосТехНадзора. Все работы по перевозке компания «ЛОНМАДИ» берёт на себя. Служба логистики «ЛОНМАДИ» работает быстро и всегда пунктуальна.



Гусеничный экскаватор JCB JS220SC

- Год выпуска — 2011 г.
- Нарботка — 4280 м/ч
- Ковш — 1,19 м³
- Глубина копания — 6,6 метров
- Цена — 4 450 000 рублей с НДС

5. ВЫКУП СПЕЦТЕХНИКИ JCB ПОД ВОССТАНОВЛЕНИЕ

Ещё в прошлом году компания «ЛОНМАДИ» запустила проект по полному восстановлению нерабочей техники. В рамках этого проекта инженеры-механики компании выкупили и восстановили экскаватор-погрузчик JCB 4CX, который наш заказчик планировал утилизировать.

6. КОМИССИЯ СПЕЦТЕХНИКИ

Очень редко, однако бывают случаи, когда цена выкупа не устраивает заказчика. В таких ситуациях компания «ЛОНМАДИ» предлагает поставить технику на комиссию. Машина проходит диагностику с официальным заключением и продаётся с нашей площадки.



Экскаватор-погрузчик JCB 3CX

- Год выпуска — 2007 г.
- Ковш — 1,19 м³
- Глубина копания 5,4 метра
- После капитального ремонта
- Цена: 2 750 000 рублей без НДС

НОВЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕХНИКИ

«ЛОНМАДИ» И «КВИНТМАДИ»

В первом квартале 2018 года мы сможем предложить клиентам специальные предложения JCB Finance.

Наши заказчики смогут приобрести технику JCB без переплаты (по лизинговой схеме) при авансе 49% на 12 месяцев:

- от **0%*** на гусеничные экскаваторы JS205, JS305 (при авансе 49%)
- от **0%*** на телескопические погрузчики
- от **0%*** на мини-погрузчики с бортовым поворотом

Минимальное удорожание по лизингу при авансе 49% на 12 месяцев составит:

- от **2,99%*** на экскаваторы-погрузчики
- **4,99%** на фронтальные погрузчики с низким авансом в 3 миллиона руб. (от 27% от стоимости машины) и сроком на 18 месяцев

Возможны авансы от 15% и сроки до 60 месяцев, при этом ставка меняется, но остаётся очень привлекательной.

Мы рекомендуем клиентам сравнивать итоговую стоимость владения техникой! Зачастую техника JCB при покупке в лизинг JCB Finance имеет более привлекательную итоговую стоимость владения (стоимость техники + стоимость лизинга), чем более дешёвая на первый взгляд, но менее качественная техника.

— **Какие новые программы стоит ожидать в 2018 году в «КВИНТМАДИ»?**

В 2018 году мы планируем расширять использование специальных программ финансирования техники TEREX, POWERSCREEN и SENNEBOGEN совместно с производителями техники. Уже сейчас есть возможность расчёта сезонных графиков для карьерной техники. Мы можем предложить конкурентоспособные предложения для

организаций крупного, среднего и малого бизнеса.

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

Сохраняется спрос на финансирование техники JCB с наработкой. Стоимость новой импортной техники в рублях выросла из-за ослабления рубля, банковские ставки остаются выше, чем докризисные. Это привело к тому, что платёж по лизингу вырос в 1,5-2 раза. Для многих компаний существует максимальный ежемесячный платёж за технику, который позволяет им вести безубыточную коммерческую деятельность. Эти компании поддерживают интерес к покупке техники с наработкой в лизинг. Мы развиваем направление финансирования техники с наработкой и можем предоставить выгодные решения для наших заказчиков.

— **Как выбрать наиболее выгодный вариант финансирования, подходящий для конкретного случая?**

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

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

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

АВДЕЕВ СЕРГЕЙ ЮРЬЕВИЧ

Директор по финансированию проектов АО «ЛОНМАДИ» / «КВИНТМАДИ»
Тел: +7 (495) 916-60-90 доб. 1336



ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

ГУСЕНИЧНЫЕ
ЭКСКАВАТОРЫ JS205 И JS305



0%*

МИНИ-ПОГРУЗЧИКИ



0%*

ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИЕ
ПОГРУЗЧИКИ



0%*

ФРОНТАЛЬНЫЕ
ПОГРУЗЧИКИ



3 000 000 РУБЛЕЙ АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ
18 МЕСЯЦЕВ
4,88%

ЭКСКАВАТОРЫ-ПОГРУЗЧИКИ



49% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ
12 МЕСЯЦЕВ
2,99%

*Предложение техники по лизингу рассчитано от специальной цены продажи техники по Программе JCB Finance у официального дилера АО «ЛОНМАДИ» (цену уточняйте у вашего менеджера) при сроке лизинга 12 месяцев, первоначальном взносе 49%, аннуитетном графике лизинговых платежей в рублях, включает единоразовую комиссию за организацию лизинговой сделки, не включает выкупной платёж 1 180 руб (с НДС) и расходы на страхование. Расчет произведен для Лизингополучателя — Общества с ограниченной ответственностью, применяющего основную систему налогообложения. Размер удорожания может меняться при изменении цены, срока лизинга, размера первоначального взноса и комиссии за организацию лизинговой сделки, типа графика лизинговых платежей. Техника на балансе лизингополучателя. Предложение действует при подаче заявки на лизинг в период с 1 января по 31 марта 2018. Подробную информацию Вы сможете получить у вашего менеджера. Партнер Программы ООО «ЮниКредит Лизинг». Лизинговая сделка по акции может быть заключена при её одобрении Партнером. Не является публичной офертой.





КОНТЕЙНЕРЫ «ЛОНМАДИ» ВАШ ГЕНЕРАТОР ПОД ЗАЩИТОЙ

Стремительное развитие народного хозяйства требует всё больших мощностей для растущего производства. Особо ответственным потребителям необходимо бесперебойное и надёжное электроснабжение для обеспечения непрерывного цикла производства (промышленные предприятия, нефтегазовый сектор...) или для сохранения жизни и здоровья людей (больницы, родильные дома...). Согласитесь, даже просто в частном доме гораздо приятнее находиться в тепле и свете в случае аварийного отключения основного источника электроэнергии.

Более 10 лет компания «ЛОНМАДИ» предлагает своим партнёрам зарекомендовавшие себя дизельные генераторные установки производства компании JCB (Великобритания).

Наряду с дорожно-строительной техникой марки JCB, генераторные уста-

новки за этот период времени прошли испытания в самых разных условиях эксплуатации и по праву считаются одними из самых надёжных на рынке России.

Располагая собственным производственным подразделением, компания способна удовлетворить любые требования своих заказчиков. Для защиты генераторных установок от воздействия внешней окружающей среды «ЛОНМАДИ» предлагает услуги по пакетированию в блок-контейнеры собственного производства.

Конструктивно блок-контейнер представляет собой теплоизолированный модуль контейнерного типа с габаритными размерами несущей оболочки для перемещения автотранспортом. Конструкция контейнера обеспечивает возможность беспрепятственного доступа к узлам и агрегатам дизель-генератора для про-

ведения работ по техническому обслуживанию и ремонту, а также к вспомогательным инженерным системам самого контейнера (вентиляции, пожаротушения, газоотвода и т.д.).

Компания «ЛОНМАДИ» производит цельносварные контейнеры двух видов:

- контейнер с угловыми фитингами, изготовленный по требованиям Ассоциации морских перевозчиков (стандартный «морской»);
- контейнер с грузоподъёмными проушинами, изготовленный по конструкторской документации (КД) АО «ЛОНМАДИ».

КОНСТРУКЦИЯ КОНТЕЙНЕРОВ

Нижняя часть контейнера выполнена в виде жёсткой сварной конструкции из горячекатаных и гнутых швеллеров в соответствии с КД по типам и сериям



Мини-контейнер серии МК для...



...портативных бензиновых и дизельных генераторов

блок-контейнеров. Данная конструкция позволяет существенно снизить вес всего изделия. Контейнер утеплён базальтовым негорючим материалом с высокой плотностью, что гарантирует высокие теплоизоляционные свойства. Конструкция позволяет перемещать и транспортировать контейнер многократно.

Несущий цельнометаллический корпус изготовлен путём сварки составляющих элементов. Высокая квалификация сварщиков и неразрушающий контроль сварных швов исключают «непровары». Толщина сварного стального каркаса составляет 5 мм. Степень пылевлагозащитности всей конструкции не ниже IP44 по ГОСТ 14254-96. Боковые и торцевые стены и крыша выполнены из профилированных стальных листов толщиной 1,5 мм.

Особенности конструкции позволяют защитить контейнер от сквозного промерзания, исключают образование изморози и наледи на внутренних поверхностях при закрытой двери и работающей системе отопления. Прочный корпус контейнера обеспечивает сохранность оборудования при транспортировке, а также от незаконного проникновения. Защитные решетки на вентиляционных отверстиях выполнены из листовой стали толщиной 1,5 мм.

Изнутри контейнер обшит трехслойными минераловатными сэндвич-па-

нелями или базальтовым утеплителем, укрытым профнастилом С8 из тонколистовой стали толщиной от 0,5 до 0,7 мм. Толщина утепления составляет 50-100 мм — в зависимости от комплектации и климатического исполнения. В качестве опции для снижения шума возможно использование закрытых просечённых листов, а также базальтового утеплителя марки «ParocWas - 35tb», который экранирован чёрным стеклохолстом. Данный утеплитель (и его аналоги) эстетичен и обладает прекрасными звукопоглощающими свойствами.

Для входа оператора установлены противопожарные двери (тип ДГМ-01/60 (Ei-60)), выполненные из оцинкованных

листов с базальтовым утеплителем внутри. На них установлен запирающий замок с возможностью открывания внутри помещения без ключа и доводчик.

Окрашивание контейнера выполняется в специальной покрасочной камере с использованием высококачественных лакокрасочных материалов и с обязательным соблюдением соответствующих ГОСТов. Гарантия на лакокрасочное покрытие составляет не менее одного года.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ

Кроме стандартного модельного ряда на производстве АО «ЛОНМАДИ» возможно изготовить блок-контейнеры нестандартных габаритов по техническому



Контейнер УБК-3 для проекта ПАО «МТС»



Контейнер УБК-6

заданию заказчика. Также по желанию заказчика в блок-контейнеры можно смонтировать любое другое оборудование.

Одним из основных направлений деятельности компании АО «ЛОНМАДИ» является проектирование и производство передвижных дизельных электростанций (ПДЭС) на базе различных шасси, которые отлично зарекомендовали себя в самых разных условиях эксплуатации. Основным отличием подобного исполнения является мобильность и удобство использования.

Данное преимущество позволяет строительным компаниям перевозить дизельные генераторы с объекта на объект без дополнительных затрат времени и денег. Для коммунальных и аварийных служб это практически единственный вариант применения ДГУ для питания различных объектов. Компания АО «ЛОНМАДИ» предлагает своим заказчикам дизель-генераторы в различных вариантах исполнения.

Оригинальные конструктивные решения наших инженеров позволили создать

линейку ПДЭС, отвечающую даже самым строгим требованиям заказчика.

Передвижные дизельные генераторы могут быть смонтированы на прицепе или установлены на шасси автомобиля. В первом случае вы можете выбрать вариант исполнения с одной или несколькими осями. Критерии отбора: мощность и комплектация дизельного генератора.

Прицепы для установки передвижной электростанции могут поставляться с паспортом транспортного средства (ПТС) или с паспортом самоходной машины (ПСМ). Вариант с ПТС дает возможность владельцу зарегистрировать его в ГИБДД как автомобильный прицеп. При этом максимальная скорость передвижения составит 90 км/час. Регистрация прицепа с ПСМ в Ростехнадзоре позволит буксировать его с максимальной скоростью 50 км/ч. При необходимости дизельная электростанция может быть установлена на шасси автомобиля, например, КамАЗа.

ПЭС закрытого исполнения могут быть контейнерного типа или во всепогодном шумозащитном кожухе. Стоит отметить, что передвижной дизельный генератор проектируется на основе ТЗ заказчика.



Кожух собственного производства для дизельных электростанций JCB

ГЕНЕРАТОРЫ JCB

от 1590 рублей в день*

G65QS	50,4 кВт	1590 Р в день
G140QS	101 кВт	1960 Р в день
G275QS	200 кВт	4350 Р в день
G415QS	300 кВт	5065 Р в день
G550QS	400 кВт	6350 Р в день
G700QS	508 кВт	8150 Р в день



*Предложение «Просто 0%» означает 0% удорожания техники по лизингу и действует на дизельные генераторы JCB G65QS, G140QS, G275QS, G415QS, G550QS, G700QS и рассчитано от специальной цены продажи техники по Программе JCB Finance у официального дилера АО «ЛОНМАДИ» (цену уточняйте у вашего менеджера) при сроке лизинга 12 месяцев, первоначальном взносе 49%, аннуитетном графике лизинговых платежей в рублях, включает единовременную комиссию за организацию лизинговой сделки, не включает выкупной платеж 1 180 руб (с НДС) и расходы на страхование. Расчет произведен для Лизингополучателя — Общества с ограниченной ответственностью, применяющего основную систему налогообложения. Размер удорожания может меняться при изменении цены, срока лизинга, размера первоначального взноса и комиссии за организацию лизинговой сделки, типа графика лизинговых платежей. Предложение действует при подаче заявки на лизинг в период с 01 июля по 31 октября 2017. Подробную информацию Вы сможете получить у вашего менеджера. Партнер Программы ООО «ЮниКредит Лизинг». Лизинговая сделка по акции может быть заключена при её одобрении Партнером. Не является публичной офертой.



«НЬЮ-ДЖЕРСИ»: ГАРАНТ ВАШЕЙ БЕЗОПАСНОСТИ

АО «Донаэродорстрой» входит в состав «Группы строительных компаний «ДОН» — одного из крупнейших строительных объединений юга России. История Группы СК «ДОН» началась в 1956 году с образования Управления строительства №15 Главдорстрой Министерства транспортного строительства СССР. В послевоенное время задачей предприятия являлось строительство дорог федерального и местного значения. В портфолио АО «Донаэродорстрой» такие крупнейшие проекты, как строительство государственных автодорог Москва-Волгоград и Москва-Харьков-Симферополь. Позже с развитием предприятия росла и сфера деятельности компании: кроме автодорог выполнялось обустройство взлётно-посадочных полос аэродромов. Сегодня основная специализация АО «Донаэродорстрой» — это комплексное строительство автодорог с асфальтобетонным и цементобетонным покрытием, аэродромных покрытий и гидротехнических сооружений.



Дмитрий Михайлов

Неумолимая, тяжелая статистика человеческих и экономических потерь страны, связанных с вопросами безопасности дорожного движения, требует опережающих решений, в том числе и в области конструкций, гарантированно предотвращающих столкновения транспорта на дорогах. Одним из таких решений является обустройство железобетонного разделительного барьера типа «Нью Джерси» на федеральных трассах. Данный барьер разделяет встречные транспортные потоки и обеспечивает высокую устойчивость конструкции при аварий-

ных ситуациях на высоких скоростях движения транспорта.

Подобное решение в строительный сезон 2016 года применила компания «Донаэродорстрой» на очень загруженном участке федеральной магистрали М-4 «Дон» между Ростовом-на-Дону и границей Краснодарского края и в строительный сезон 2017 года на трассе М-6 «Каспий».

Непосвященному может показаться «ужасным» вопрос столкновения с бетонной конструкцией. Однако исследования показывают, что гарантирован-

ная изоляция столкновения со встречным транспортом спасает жизни.

Обычно данный тип столкновения с барьером безопасности происходит по касательной к направлению движения транспорта или под незначительным углом к касательной направления движения транспорта. Барьер не просто гарантированно отделяет транспортные средства от страшного лобового столкновения, но и выравнивает движение наехавшей на него машины. Ведь железобетонный барьер не гнётся, имеет большую устойчивость и позволяет корпусу транспортного средства скользить вдоль него, постепенно снижая кинетическую энергию движущегося объекта и удерживая его на траектории изначального направления, а также мешая ему выскочить с полосы направления аварийного движения. Таким образом уменьшаются шансы на переворот, столкновение с встречным или попутным транспортом.

Для сокращения сроков строительства железобетонного разделительного барьера и уменьшения материальной ёмкости проекта предприятие «Донаэродорстрой» применило технологию укладки бетона методом скользящей опалубки с использованием бетоноукладочных машин GOMACO. Эта технология позволила уйти от решения производства барьера в сборном железобетоне. Таким образом появилась возможность уменьшить металлоёмкость разделительного барьера, достигнуть более эффективного использования цемента, простоты и надёжности конструкции. Технологическую и техническую поддержку проекта оказала компания АО «ЛОНМАДИ» в Ростове-на-Дону — представитель корпорации GOMACO в ЮФО

Средняя скорость укладки разделительного барьера донскими дорожниками составила один километр в смену.

Изучив мировой опыт проектирования и обустройства данного типа ограждений, акционерами и руководством компании



«Донаэродорстрой» было принято решение о приобретении бетоноукладочной машины GOMACO 4400. Эта специально спроектированная высокопроизводительная и опробованная машина для устройства барьерного ограждения, позволяет устанавливать скользящую форму опалубки симметрично с обеих сторон машины. GOMACO 4400 вместе с предустановленной геодезической системой 3D Leica даёт

возможность быстро, точно и эффективно в проектных отметках построить разделительный железобетонный барьер.

Данный переход на перспективную технологию с применением надёжных машин корпорации GOMACO подчёркивает постоянное и качественное лидерство акционерного общества «Донаэродорстрой» и инженерной школы донского региона в области дорожного строительства.





Новогодний праздник
в НИИ им. Р. М. Горбачёвой

«ЛОНМАДИ» И «КВИНТМАДИ» ДАРЯТ НАДЕЖДУ

В рамках сотрудничества с БФ «Одна жизнь» компания «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» на ежеквартальной основе оказывает адресную финансовую помощь в лечении детей с онкологическими заболеваниями. В 2017 году на благотворительность был также направлен сувенирный бюджет компании.

По решению руководства «ЛОНМАДИ» денежные средства в размере 975 000 рублей выделены на закупку лекарственных препаратов «Кансидас» и «Октагам» для маленькой жительницы Санкт-Петербурга Дарьи Трандиной, которой совсем недавно исполнилось 3 года.

Рассказывает мама девочки Елена Трандина: «Даша — жизнерадостная симпатичная девочка. Как и все дети, она ходила в детский сад, пока на ножках не стали появляться синяки. Сначала мы не придавали этому серьёзного значения, поскольку девочка активная, как и все



Герман Ефимов и Елена Рязанова,
руководитель БФ «Одна жизнь»

ние — острый промиелоцитарный лейкоз. Жизнь для нас остановилась. Дашу госпитализировали в НИИ им. Р.М. Горбачевой, где диагноз был подтверждён. На данном этапе лечения нам назначили интенсивную полихимиотерапию. Лекарственные препараты необходимы для сопроводительного лечения, чтобы предотвратить побочные действия полихимиотерапии. Мы молимся за Дашу и надеемся на её выздоровление».

Финансовая помощь в закупке лекарства «Энглеит» на сумму 247 500 рублей также оказана девятилетнему Герману Ефимову. Его историю мы рассказывали в предыдущем выпуске журнала. Этому мальчику компания «ЛОНМАДИ» оказывает помощь уже более 5 лет. Закупка и передача лекарства состоялась в конце ноября. В настоящее время ребёнок чувствует себя хорошо и ходит в обычную школу, где находится под постоянным присмотром своей мамы Елены, учительницы начальных классов. Препарат «Энглеит» необходим для устранения осложнений, возникших в результате аллогенной трансплантации костного мозга от неродственного донора. Мы надеемся, что уже очень скоро Герман сможет обходиться без лекарств.

дети в этом возрасте: бегают, прыгают, оттуда и синяки. Однако вскоре ребёнок начал жаловаться на боль во рту и в животике. Мы решили сделать анализ крови. В итоге страшнейшее заболевание



НОВОГОДНЯЯ СКАЗКА ДОРОГА В РОЖДЕСТВО

Новый год — это время чудес и надежд. Накануне праздников сотрудники «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» провели акцию по сбору подарков и денежных средств для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

Координатор проекта «Дети в беде» обратилась в компанию с просьбой о помощи в приобретении ёлки, игрушек и электрических гирлянд для маленьких подопечных реабилитационного центра в г. Рузе. Всё необходимое для малышек закупил сотрудник центрального офиса компании Андрей Матасов сразу же после объявления о сборе. «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» помогает этому проекту уже не впервые: год назад мы покупали игрушки и сладости для подарков от деда Мороза, а весной 2017 года центральный московский и петербургский офисы собирали денежные средства для закупки мебели в реабилитационный центр. Координатор проекта «Дети в беде» благодарит сотрудников компании за предоставленную помощь.

Ещё один предновогодний сбор прошёл для воспитанников Ржевского социально-реабилитационного центра. Сотрудники «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ»

закупили для детей из центра подарки, игрушки, одежду, сладости и предметы первой необходимости. Поездка во Ржевский социально-реабилитационный центр, организованная участниками волонтерского движения «Под крылом», состоялась 23 декабря. В составе команды волонтеров были участники московского отделения мотоклуба «BLACKSMITHS MC RUSSIA» и представитель нашей компании — дизайнер Владимир Козлов.

«Нам удалось устроить ребятам настоящий праздник. Подарков мы собра-



ли столько, что они едва поместились в 5 машин. Но подарки, конечно, не самое главное. Важнее всего искренняя радость мальчишек и девчонок, которые по тем или иным причинам остались без попечения родителей. Подобные сборы уже стали доброй традицией среди сотрудников компании «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ», и я уверен, что в следующем году мы сможем порадовать ещё больше детей», — комментирует Владимир. Волонтерские проекты в нашей компании координирует отдел маркетинга. Вы можете обратиться со своей инициативой по электронной почте marketing@lonmadi.ru

Подарки, собранные сотрудниками компании





МЕСТО ВСТРЕЧИ — ПАРНАС ОТКРЫТИЕ ВТОРОГО ОФИСА «ЛОНМАДИ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ



Алексей Килевой (руководитель ОП АО «ЛОНМАДИ» Парнас в г. Санкт-Петербурге)

5 октября состоялось торжественное мероприятие, посвящённое открытию второго обособленного подразделения компании АО «ЛОНМАДИ» Парнас в г. Санкт-Петербурге.

Офис компании площадью 1500 м² расположен в промышленной зоне в северной части города в шаговой доступности от станции метро Парнас. По словам руководителя ОП АО «ЛОНМАДИ» Парнас Алексея Килевого, основная цель открытия второго офиса в Санкт-Петербурге — быть ближе к заказчику. Новое подразделение компании предоставляет своим заказчикам полный спектр услуг по тематике JCB, в том числе продажу техники, запасных частей и расходных материалов, а также предлагает машины с наработкой и ремонт двигателей Deutz.

Мероприятие посетили более двухсот гостей, включая существующих и потенциальных заказчиков и партнёров компании.



Генеральный директор компании JVM Equipment Limited Макс Скиллман и руководитель ОП АО «ЛОНМАДИ» Парнас Алексей Килевой открыли официальную часть, выступив с приветственным словом.

Гости церемонии увидели уникальное «Шоу танцующих экскаваторов» под управлением оператора JCB из Великобритании и инженеров-механиков компании «ЛОНМАДИ». Это шоу, демонстрирующее возможности и преимущества использования гидравлической системы в конструкции машины, традиционно является визитной карточкой всех мероприятий компании «ЛОНМАДИ». По многочисленным просьбам посетителей выступление повторили на бис по окончании официальной части мероприятия.

Среди посетителей проводился розыгрыш ценных призов от «ЛОНМАДИ» и JCB Russia. Главным призом, который с лёгкой руки юного помощника ведущего достался одному из наших гостей, стала поездка на британский завод JCB.

В рамках мероприятия состоялась презентация линеек продукции, поставляемой АО «КВИНТМАДИ»: дорожно-строительной, дробильно-сортировочной, бетоноукладочной, лесозаготовительной, землеройной и грузоподъёмной техники брендов GOMACO, TEREX, POWERSCREEN, SENNEBOGEN, UMG, MECLIFT. Заказчикам компании также были представлены новые выгодные предложения по финансированию спецтехники от JCB Finance.

Специалисты АО «ЛОНМАДИ» Парнас разработали специальное предложение на покупку техники, запчастей и услуги сервиса для гостей. Посетители мероприятия имели возможность записаться на бесплатный тест-драйв колёсного мини-погрузчика JCB 225 ECO, чтобы оценить все преимущества этой машины на собственном опыте.

Компания «ЛОНМАДИ» благодарит заказчиков и партнёров, посетивших церемонию открытия нового подразделения.



Лина Соколова (генеральный директор АО «ЛОНМАДИ» и АО «КВИНТМАДИ»), Андрей Петров (исполнительный директор АО «ЛОНМАДИ» и АО «КВИНТМАДИ»)



Своими впечатлениями от мероприятия поделились гости компании.

Роман Воротилин, старший специалист по подготовке производства ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга»:

Мы сотрудничаем с «ЛОНМАДИ» с конца 90-х годов, когда в «Водоканал» Санкт-Петербурга была поставлена первая машина JCB. Сейчас в нашем парке

53 единицы техники JCB и два колёсных экскаватора UMG. У «Водоканала» две большие ремонтные базы: одна на юге Санкт-Петербурга, другая — в северной части города. Мы довольны, что открылся новый офис «ЛОНМАДИ», теперь поставка запчастей будет более оперативной.

Павел Шалашов, начальник ремзона АО «ВАД»: В парке компании «ВАД» в

настоящее время 20 гусеничных экскаваторов JCB JS 205, 4 мини-экскаватора и два фронтальных погрузчика. Машины были поставлены нам весной 2017 года. Техника JCB интенсивно используется на объектах АО «ВАД» и хорошо себя зарекомендовала — за полгода наработка каждой из машин составила порядка 4000 моточасов. Новый офис «ЛОНМАДИ» Парнас находится в 20 минутах от производственно-технического комплекса «ВАД». Это очень удобно для нас.

Макс Скиллман, генеральный директор JVM Equipment Limited: На мой взгляд, открытие подразделения «ЛОНМАДИ» в северной части Санкт-Петербурга чрезвычайно важно. Большое количество заказчиков, присутствующих сегодня на церемонии открытия, — наглядное тому подтверждение. У многих из них в парке уже есть наша техника, и обслуживать её силами северного офиса «ЛОНМАДИ» будет намного эффективней.

— Кто был основным инициатором открытия второго подразделения в Санкт-Петербурге?

Безусловно, заказчики. Все эти годы многие наши потенциальные заказчики обслуживали технику JCB своими



Слева направо: Павел Широков, Сергей Аппазов, Павел Шалашов (АО ВАД)



Слева направо: Макс Скиллман (JVM Equipment Ltd), Игорь Крымов («ЛОНМАДИ»)



Слева направо: Метью Лукас (JCB), Дмитрий Бондаренко («ЛОНМАДИ»)

силами, либо обращались в сторонние организации. Опыт Москвы, где у нас успешно работают три подразделения, показывает, что территориальная близость к заказчику позволяет повысить продажи машин и уровень обслуживания. Мы всегда ищем возможности развития бизнеса.

— В каком направлении развивается филиальная сеть компании?

На данный момент у «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» достаточно обособленных подразделений. Мы хотели бы сосредоточить внимание на качественной составляющей. Чуть более года назад был открыт новый производственно-технический центр компании в Елино. В результате этого увеличилось количество заказчиков, да и просто людей, которых привлекает возможность работать в достойном офисе крупной компании. Первое впечатление чрезвычайно важно — «встречают по одежке».

Андрей Петров, исполнительный директор компании «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ»: Быть ближе к заказчику — основной принцип, которым мы



Оксана Евтушевская (JCB Finance) и Дмитрий Янин (ЮниКредит Лизинг)

руководствовались, принимая решение об открытии нового подразделения в Санкт-Петербурге. Всё-таки JCB в первую очередь городская машина. На этом рынке очень высокая конкуренция, и территориальная близость офиса компании к заказчику даёт нам стратегическое преимущество. Санкт-Петербург — крупнейший мегаполис с более чем пятимиллионным населением, и в городе

непростая дорожная ситуация. В отличие от Москвы, где можно найти альтернативный маршрут, в Петербурге пробки на набережных объехать просто невозможно. К тому же, северная часть города продолжает застраиваться как внутри КАД, так и за его пределами. За несколько месяцев работы новое подразделение «ЛОНМАДИ» уже продемонстрировало свою эффективность.



УВАЖАЕМЫЕ ДРУЗЬЯ!

Вашему вниманию представлен 12-ый номер нашего корпоративного журнала. Мы уверены, что у вас уже сложилось представление об этом номере издания и появились пожелания и рекомендации. Чтобы каждый номер журнала становился интереснее и полезнее, просим вас ответить на предлагаемые вопросы.

Вы прочитали журнал:

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

Каково ваше отношение к журналу?

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

Какие рубрики журнала вы считаете наиболее интересными и полезными?

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

Какие материалы вы хотели бы увидеть в корпоративном журнале?

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

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

Ваши комментарии к номеру: _____

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

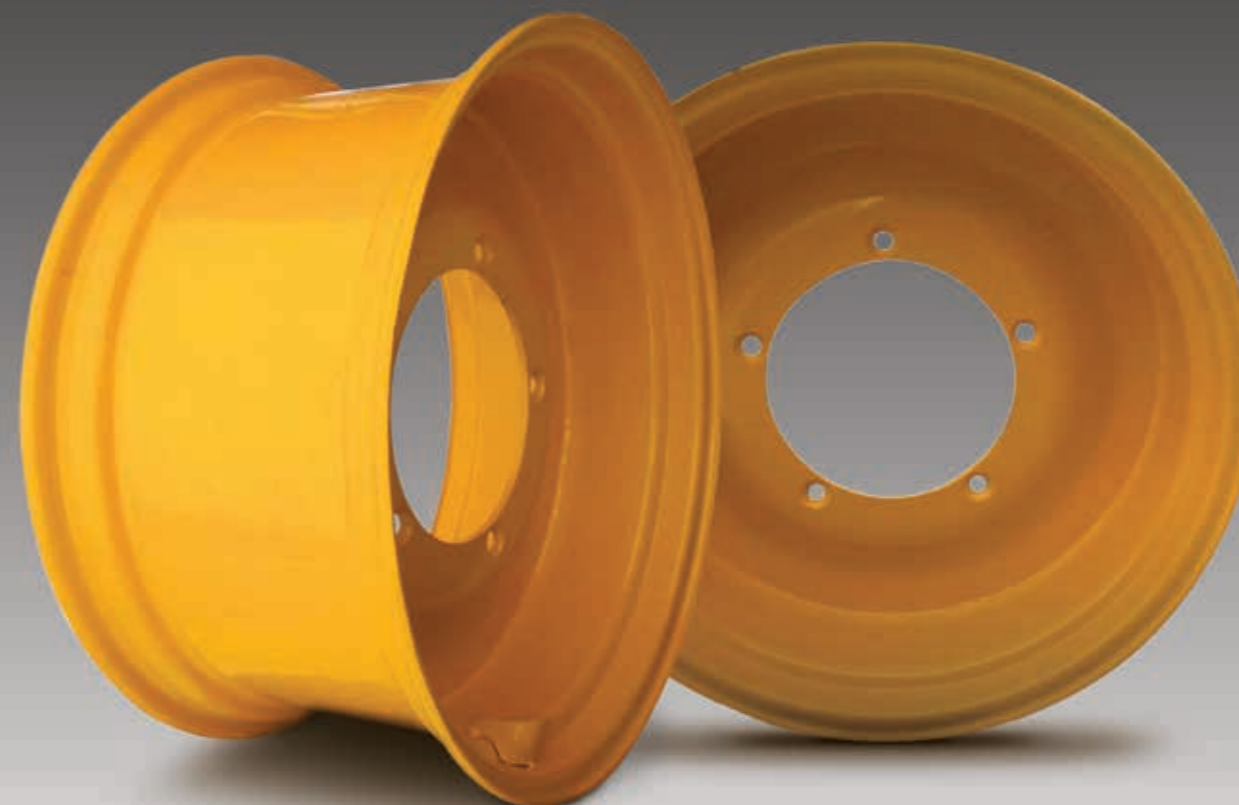
Для передачи вашего отзыва просьба сфотографировать заполненную страницу и переслать на адрес электронной почты:

marketing@lonmadi.ru

Заранее благодарим за участие в опросе!

Программа ЛОНМАДИ Parts

Колёсные диски для ЭКСКАВАТОРОВ-ПОГРУЗЧИКОВ



Диск для 16,9x24 = 17 900 р.

Диск для 18,4x26 = 17 900 р.

Диск для 12,5x18 = 5 500 р.

КОЛИЧЕСТВО ТОВАРА ОГРАНИЧЕНО!



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ЛОНМАДИ

АО «ЛОНМАДИ»
141441, Московская область, Солнечногорский район, деревня Елино,
территория Промышленная зона, владение 1, строение № 1
Телефон: +7 (495) 916-60-90, Факс: +7 (495) 916-60-91
E-mail: info@lonmadi.ru

LONMADI RE:VIEW

№12 | февраль 2018

НОВИНКИ
Описание новых моделей
техники стр. 20

«ЛОНМАДИ» В Г. ТВЕРИ
Переезд в новый офис стр. 36

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА
Грунтовые катки JCB стр. 50

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ВИЛОЧНЫЙ ПОГРУЗЧИК TELETRUK ТЕМА НОМЕРА СТР. 12

Корпоративный журнал группы компаний АО «ЛОНМАДИ»
и АО «КВИНТМАДИ». Выпуск №12, февраль 2018 года.
Мы ждём ваших комментариев и вопросов по адресу:
marketing@lonmadi.ru Подписано в печать: 12 февраля 2018 г.
Тираж: 999 экземпляров. Распространяется бесплатно.

