

# [LONMADI RE:VIEW]

№14 | декабрь 2018

## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Совокупная стоимость  
владения техникой стр. 54

## НОВИНКИ

Описание новых моделей  
техники стр. 20

## ПАРТНЁРЫ

Марийский ЦБК стр. 44

**«ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ»**  
**ИТОГИ ГОДА**  
**ТЕМА НОМЕРА СТР. 8**

# Программа ЛОНМАДИ Parts

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

**ТОЛЬКО В ЛОНМАДИ**

Размеры и цены:

12,5/80x18 — **16 750**р.

16,9x24 — **31 500**р.

16,9x28 — **33 500**р.

18,4x26 — **37 000**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  
+7 495 916-60-90 | info@lonmadi.ru

**LONMADI** RE.VIEW

СОДЕРЖАНИЕ

## Новости

Российская премьера JCB Hydradig 110W 4

Конкурс «Лесоруб XXI века» 6

## Тема номера

Итоги года 8

## Новинки

Обновлённое оборудование Powerscreen 20

Sennebogen SLC 4000 24

Sennebogen 6113 26

## Сервис

Склады в цепочке поставок запасных частей JCB 32

Техника Sennebogen на перевалке угля 34

Электронный заказ-наряд 36

Капитальный ремонт двигателей 38

## Офисы

Обновление офиса в Самаре 40

## Партнёры

Марийский ЦБК 44

«Ярд Империял» 48

Компания «ФОДД» 52

## Мнение эксперта

Совокупная стоимость владения техникой 54

Подготовка техники к морозам 56

## Спецпроект

Колёсный экскаватор JCB на рельсах 58

Резервное электропитание 60

## Спецпредложения

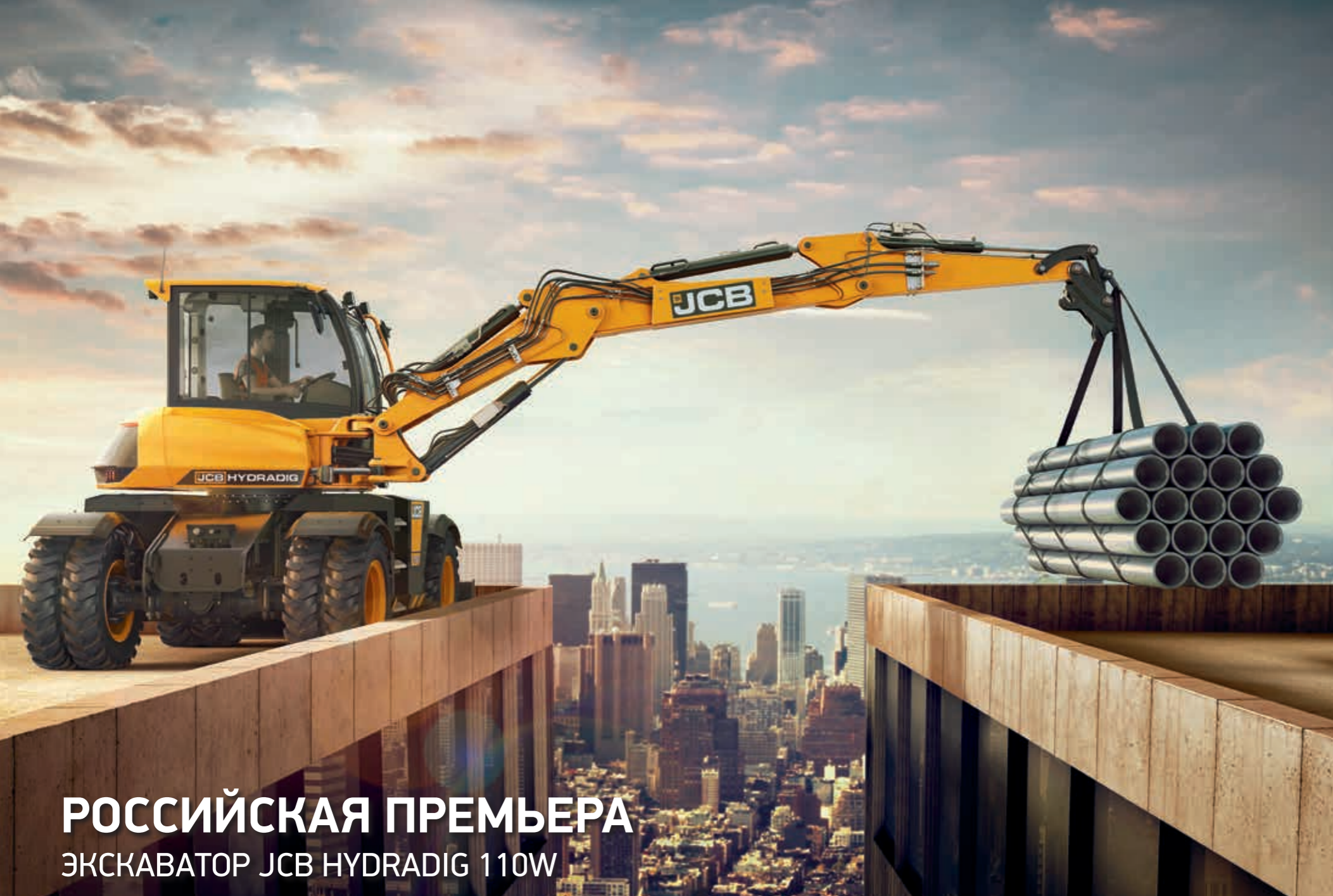
Техника с наработкой 61

## Благотворительность

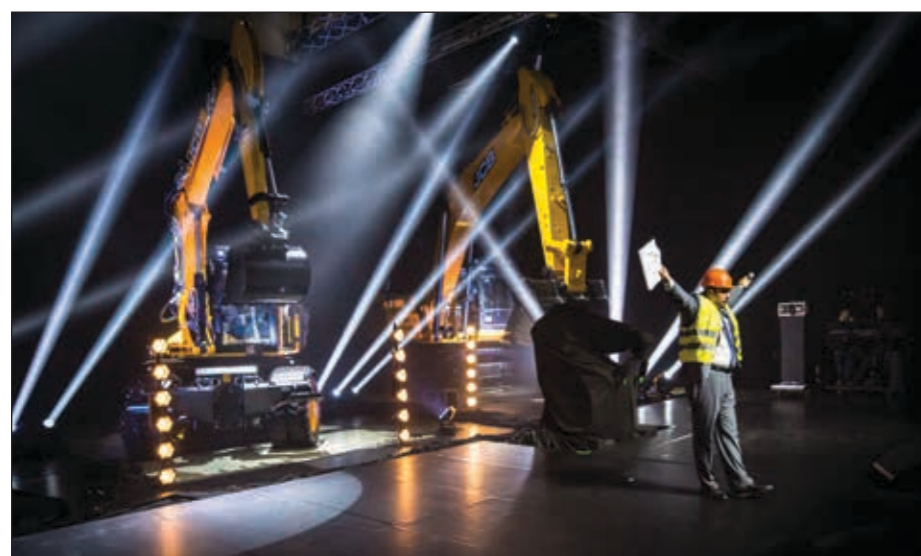
«ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ» дарят надежду 62

## Фоторепортаж

«КВИНТМАДИ»: 20 лет на российском рынке 64



## РОССИЙСКАЯ ПРЕМЬЕРА ЭКСКАВАТОР JCB HYDRADIG 110W



[ 4 ]

В 2016 году компания JCB представила свою новейшую разработку — уникальный экскаватор Hydradig 110W, который не имеет равных по функциональным характеристикам в своём классе. Машина стала настоящим технологическим прорывом: первой по обзорности, устойчивости, маневренности, мобильности и простоте технического обслуживания.

Такие характеристики новой модели достигаются благодаря инновационной конструкции. Расположение двигателя и основных узлов в колёсном шасси позволило сместить центр тяжести в нижнюю её часть, добившись тем самым возмож-

№14 | декабрь 2018



Кабина экскаватора  
JCB Hydradig

торов, — это возможность поворачивать стрелу относительно платформы для работы вдоль стены. Преимущества очевидны: новый экскаватор стал идеальным решением для работы в городских условиях и на тесных строительных площадках.

Hydradig представляет собой не просто колёсный экскаватор, но технологически новое решение. В отличие от классических колёсных экскаваторов с одним режимом рулевого управления, Hydradig 110W в стандартном исполнении имеет три режима трансмиссии: два управляемых колеса, след в след и крабовый ход. Такое решение даёт экскаватору непревзойдённую маневренность и приближает по возможностям передвижения к погрузчикам. А вот переключение управляемой оси с передней на заднюю для реверсивного движения — опция абсолютно уникальная. Hydradig способен с лёгкостью работать даже в условиях одной полосы движения.

Успех нового технологического решения говорит сам за себя — за год с мо-

мента мировой премьеры в Европе продана уже тысяча единиц Hydradig 110W. Новый колёсный экскаватор завоевал истинное признание экспертов. Машина получила девять международных наград, среди которых «Продукт года в отрасли аренды» в рамках премии European Rental Awards и «Лучший новый продукт» на конкурсе Australian Hire and Rental Industry Awards.

Российская презентация Hydradig 110W состоялась в сентябре 2018 года на дне открытых дверей в центральном офисе компании «ЛОНМАДИ», расположенном в Солнечногорском районе Московской области. «Новая машина вызвала ажиотажный спрос в Европе, и вот настала пора представить её на отечественном рынке. Очень рассчитываем, что эта модель найдет своих покупателей и в России», — комментирует Андрей Петров, исполнительный директор АО «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ». Первая партия колёсных экскаваторов Hydradig уже доступна для заказа на складе «ЛОНМАДИ».

ности уменьшить противовес и сохранить при этом прекрасную устойчивость машины. Задний вылет поворотной платформы Hydradig 110W составляет всего 120 мм. Новое конструктивное решение значительно повысило маневренность машины и круговой обзор. Доступ к сервисным узлам машины с уровня земли обеспечивает значительную экономию времени на техническое обслуживание. Изменяемая геометрия стрелы позволяет с одинаковой эффективностью выполнять работы на большом удалении или вблизи машины.

Ещё одна функция, которая отсутствует у классических колёсных экскава-

www.lonmadi.ru

[ 5 ]



## ТЕХНИКА «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» НА КОНКУРСЕ «ЛЕСОРУБ XXI ВЕКА»

IV всероссийский чемпионат «Лесоруб XXI века», который по праву считается самым зрелищным событием отечественного леспрома, состоялся в Архангельской области 8-11 августа. Более двухсот специалистов из 10 регионов страны сражались за звание лучших среди опера-

торов в основных и дополнительных номинациях: «Форвардер», «Харвестер», «Гидроманипулятор», «Лесной погрузчик» и «Экскаватор».

Тем временем, на огромной выставочной площадке «Лесная делянка» проходила демонстрация специали-

зированной лесозаготовительной и перерабатывающей техники и оборудования, презентации новых моделей и решений, тест-драйвы и конкурсы. Впервые в выставке приняла участие компания «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ», представившая посетителям мероприятия технику JCB и Sennebogen. На площадке компании можно было увидеть экскаватор-погрузчик JCB 3CX Super, телескопический погрузчик JCB 540-140 и негабаритный экскаватор JCB JS 220 LC, оснащённый харвестерной головкой Ponsse.

Такой экскаватор изготавливается и переоборудуется под работу на лесозаготовке с учётом специфики эксплуатации под индивидуальные проекты. На машину устанавливаются дополнительные гидравлические линии и клапан для совмещения потоков. Кабина оснащается джойстиком и компьютером, сертифицированной системой диодного освещения и системой пожаротушения.



Первоочередное внимание в процессе переоборудования экскаватора уделяется защите оператора и основных узлов машины от механических воздействий: на кабину устанавливаются защитные металлоконструкции, остекление меняется на специализированное. Харвестер на базе экскаватора — прекрасное решение для небольших компаний, занятых в сфере лесозаготовки. О преимуществах подобного решения компания «ЛОНМАДИ» рассказывала не единожды. (Узнать о них подробнее Вы можете на нашем сайте или в выпуске журнала LONMADI REVIEW №13).

Компания «ЛОНМАДИ» реализовала серию индивидуальных проектов по переоборудованию экскаваторов с различными харвестерными головками. Подобный опыт имеют и наши заказчики, работающие на лесозаготовке в Костромской области, и наш сервисный партнёр в Республике Коми ООО «Леспромсервис».

Рассказывает Дмитрий Спиридонов, менеджер по продажам техники «Леспромсервис»: «Харвестер на базе

экскаватора JCB — прекрасная альтернатива специализированной машине для стартапов и небольших предприятий. Первоочередное её преимущество заключается, разумеется, в стоимости, которая может быть ниже в два раза. Однако не будем углубляться в сравнение двух принципиально разных видов техники. Я бы хотел отметить, что компания «Леспромсервис» проводила испытания экскаваторов, оснащённых харвестерными головками, в экстремальных температурных условиях. Результаты таких испы-

таний продемонстрировали, что техника JCB очень надёжна и в гораздо меньшей степени подвержена перегреву гидравлической системы».

Искренний интерес посетителей вызвали и классические решения для переработки круглого леса от Sennebogen.

В этом году на чемпионате «Лесоруб XXI века» присутствовали более 2500 человек, представляющие занятые в лесопромышленной отрасли предприятия, в том числе ключевые заказчики «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ».



# ИТОГИ ГОДА КОМПАНИИ «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ»

*Подведение итогов года — важная традиция в любой компании, позволяющая оценить результаты работы в приоритетных направлениях, эффективность управленческих решений и коммерческой деятельности. В этом выпуске журнала мы хотим рассказать Вам о результатах работы компании в 2018 году и некоторых реализованных проектах. Мы прекрасно понимаем, что без Вас, наших заказчиков и партнёров, компания не достигла бы подобных результатов, поэтому хотим поблагодарить Вас за доверие. Желаем приятного чтения и успехов в новом году!*

Лина Соколова, генеральный директор группы компаний «ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ»



Лина Соколова

Выручка группы компаний АО «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» за 11 месяцев 2018 года составила свыше 15 миллиардов рублей, что более чем на 30% превышает показатель 2017 года. Этому результату способствовал ряд факторов:

## ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

В рамках реализации программы импортозамещения предприятие выпустило более 300 машин JCB (экскаваторов-погрузчиков, грунтовых катков, экскаваторов и пр.). Однако я считаю проблему

конкурирующего импорта в российской экономике надуманной — больше всего российских производителей в последние годы ограничивает слабый внутренний спрос, нехватка финансов и отсутствие предсказуемых правил игры, а не импорт. Тем не менее, собственное производство позволило нам выиграть ряд тендеров на поставку землеройных машин в государственные структуры. В 2019 году 90% объёма экскаваторов-погрузчиков мы планируем произвести в России (порядка 1400 штук), и 10% от общего объёма всё же будет поставлено из Англии — для тех, кто предпочитает английские машины российским.

## ИНВЕСТИЦИИ

Основной упор в 2018 году предприятие сделало на улучшение качества предлагаемых услуг и их диверсификацию. Значительные финансовые инвестиции направлены на приобретение основных средств. Компания закупила оборудование для производства капитального ремонта двигателей Deutz и Cummins, в том числе станки для расточки коленчатых валов, шлифовки гильз и многие другие; дробеструйное оборудование для подготовки металла к покраске в рамках процесса полного восстановления техники с наработкой, выкупаемой по программе Trade in.



Цех механической обработки деталей  
(Технический центр Deutz/Cummins)

## АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

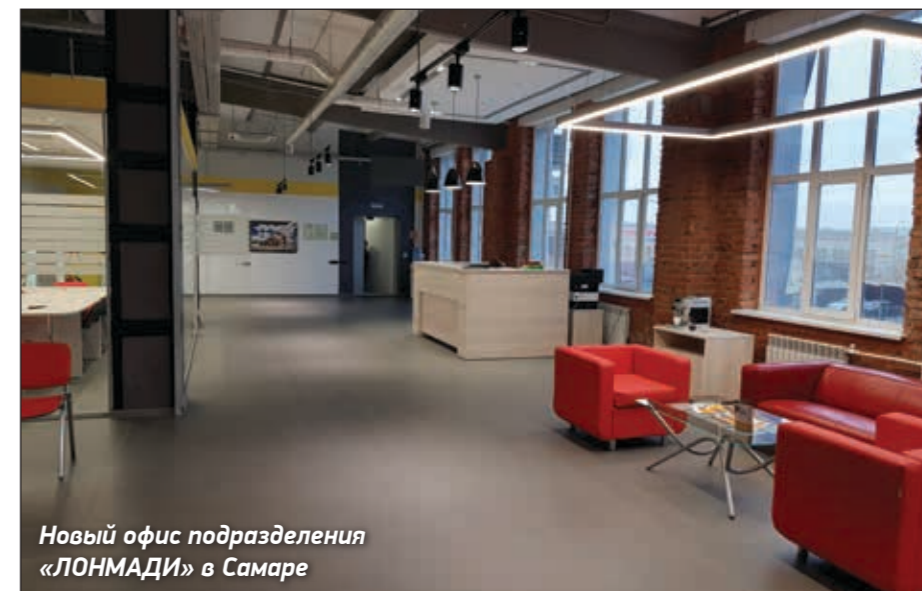
Новым популярным направлением стало обслуживание и поставка запасных частей для непрофильных для нас брендов спецтехники (Hitachi, Komatsu, Cat, Hyundai). Поставляемые по программе LONMADI Parts запасные части проходят 100% входной контроль качества и приобретаются только у проверенных, хорошо зарекомендовавших себя производителей.

## ОБНОВЛЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ

Обособленные подразделения АО «ЛОНМАДИ» в г. Волгограде, Казани и Самаре переехали в новые, соответствующие корпоративным стандартам технические центры. В Нижнем Новгороде в собственность приобретено помещение, где ранее располагался автосалон. В 2019 году он будет полностью реконструирован в соответствии со стандартами компании. Смена локации нижегородского подразделения «ЛОНМАДИ» запланирована на июль 2019 года.

## СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ

Завод JCB переоборудовал телескопический погрузчик Teletruk TLT30G под работу на компримированном природном газе (метан) и предоставил его в опытную эксплуатацию в одно из дочерних предприятий ПАО «ГАЗПРОМ». Teletruk — это уникальная машина, способная выполнять функции 5 различных типов техники. Teletruk оснащён газовыми баллонами, ёмкости которых хватает на восьмичасовую рабочую смену. Экономия расходов на топливо при этом достигает 60%, а ресурс двигателя до капитального ремонта увеличивается в среднем до 100 000 моточасов. В ближайшее время в «ГАЗПРОМ» поступят экскаваторы-погрузчики с гибридной силовой установкой, позволяющей работать как на компримированном природ-



Новый офис подразделения  
«ЛОНМАДИ» в Самаре

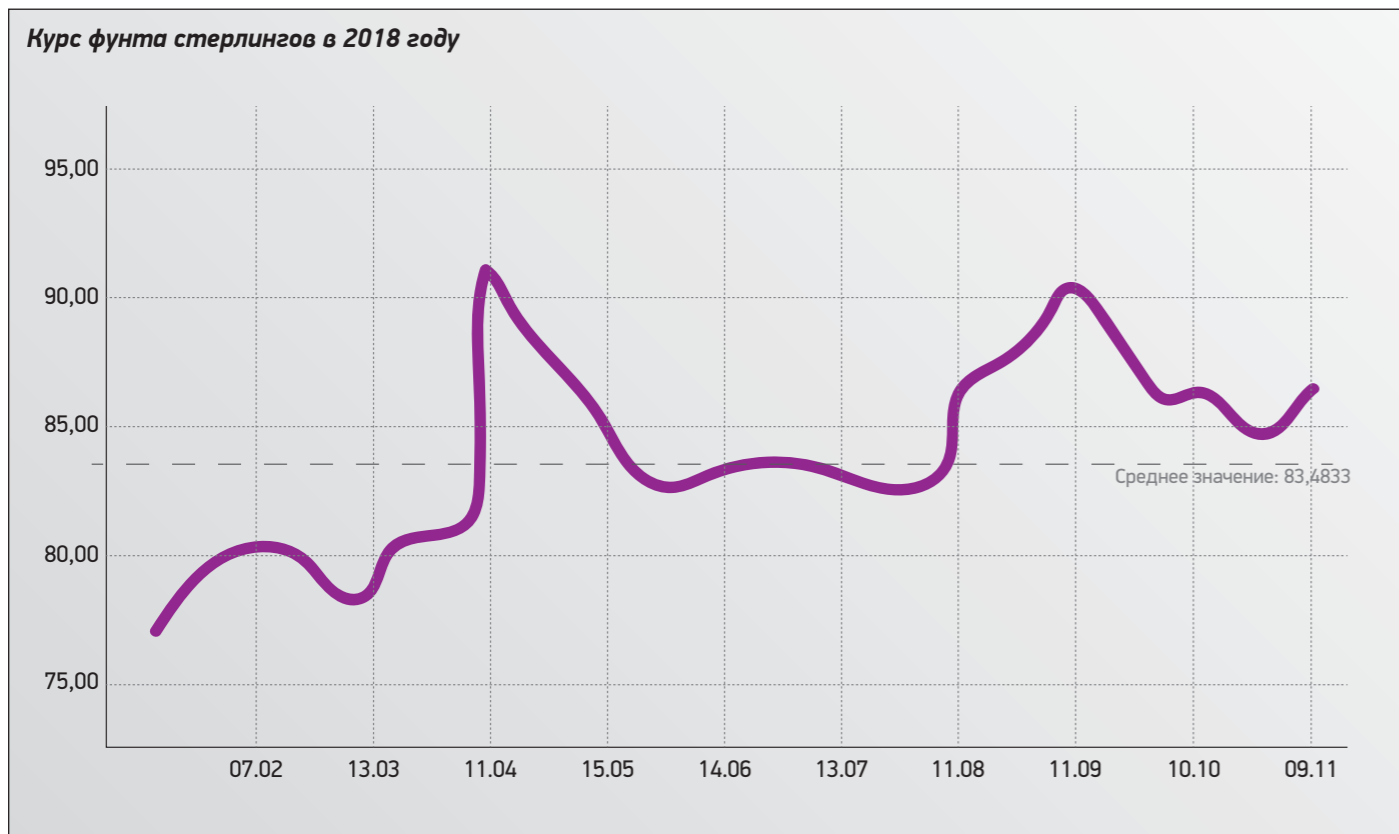
ном газе, так и на дизельном топливе. Помимо экономичности, важным фактором в пользу применения транспортных средств на газу является их экологичность. По влиянию на окружающую среду газ считается самым безвредным видом топлива — электрический двигатель, конечно, не производит вредных выбросов, чего не скажешь о его утилизации ... А производство электроэнергии для электрических заправок — разве оно безвредно? Но об этом принято забывать при написании пропагандистских статей.

## ПЛАНЫ НА 2019 ГОД

Планы, которые предприятие ставило перед собой на 2018 год, выполнены на 82%. С учётом общего роста ВВП в стране всего лишь на 2%, мы считаем результат работы компании удовлетворительным. Прогноз продаж на 2019 год мы строим, исходя из роста ВВП в пределах 2%. В этой коннотации я использую позитивный опыт СССР, когда власти закладывали более высокие показатели, чем реально рассчитывали получить, и называлось это «мобилизующей ролью плана».



Телескопический погрузчик  
Teletruk TLT 30G на  
компримированном природном газе



**Рассказывает исполнительный директор группы компаний «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» Андрей Петров:**

**— Как Вы оцениваете результаты работы компании «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» в 2018 году?**

Специфичность рынка последних лет заключается в абсолютной непредсказу-

емости поведения валют и государственного регулирования отрасли (например, увеличение утилизационного сбора), что, в свою очередь, обуславливает сложности с прогнозированием продаж. Мы видим, что экспертные оценки поведения рынка спецтехники расходятся в очень широком диапазоне, из-за чего оценка результата также полна условностей. Мы можем оценивать достигнутый результат относительно фактических продаж прошлого года или относительно плана. В целом, показатели работы компании в 2018 году я оцениваю, как удовлетворительные, несмотря на тот факт, что в абсолютном значении мы планировали выйти на большую цифру продаж.

**— Какие цели стояли перед компанией и удалось ли их достичь?**

Перед компанией стояли задачи по увеличению доли рынка по направлениям деятельности. По некоторым направлениям (техника Sennebogen, гусеничные экскаваторы JCB) поставленных целей

удалось достичь. По другим направлениям мы оценивали возможный рост в большем объеме, чем по факту констатируем.

**— Чем, по Вашему мнению, это обусловлено?**

Это связано в первую очередь со скачками валют в течение года и изменением утилизационного сбора, которое всегда тем или иным образом отражается на динамике рынка. Ситуация этого года не стала исключением. В данном случае речь идет об увеличении утилизационного сбора на экскаваторы-погрузчики и снижении на экскаваторы. Это может стать причиной изменения структуры рынка: увеличения продаж экскаваторов при снижении динамики продаж экскаваторов-погрузчиков. Обе машины предназначены для землеройных работ, но стоимость аренды экскаватора выше, чем экскаватора-погрузчика. Таким образом, изменив величину утилизационного сбора, государство искусственно сузило диапазон между стоимостью экс-

каватора и экскаватора-погрузчика, хотя это совершенно разные машины как по производительности, так и по количеству металла в конструкции, весу и другим характеристикам.

**— В этих обстоятельствах компании пришлось пересматривать план продаж?**

Мы внимательно следим за поведением рынка, и величина плана всегда коррелируется с его динамикой. Некоторые сложности имеются с задержкой появления статистической информации — обычно данные приходят с запозданием в 1-1,5 месяца.

**— Вы можете озвучить предварительные данные по объёму продаж «ЛОНМАДИ»?**

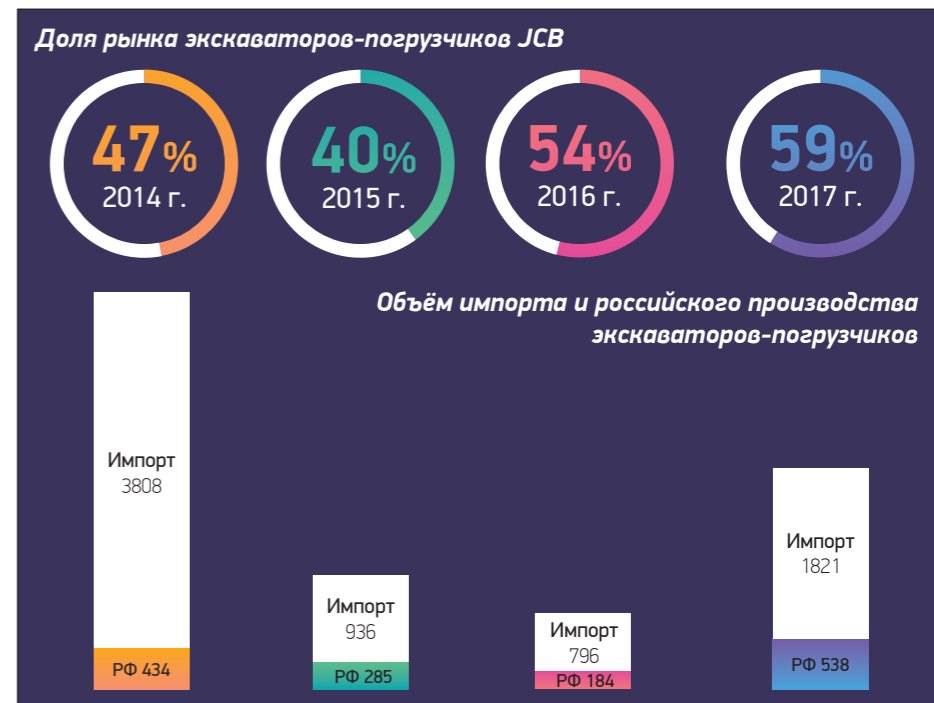
Прогноз до конца года, разумеется, существует. Однако, принимая во внимание непредсказуемые изменения курса в течение нескольких последних месяцев, окончательный объём рынка оценивать рано. По нашим данным, рынок JCB CORE 9 составит около 8000 единиц на территории работы «ЛОНМАДИ».

**— На что компания «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» сделала основной акцент работы в этом году?**

Основной акцент был, есть и будет направлен на максимальное качество взаимодействия с заказчиками: это профессиональные консультации в выборе машин, своевременные поставки, качественный сервис, наличие запасных частей и дополнительные услуги (trade-in, финансирование).

**— Какое, на Ваш взгляд, главное достижение компании в 2018 году?**

Я считаю одним из основных достижений взятый на диджитализацию вектор — использование цифровых технологий в маркетинге. Мы реализовали ряд проектов, связанных с продвижением в интернете, что позволило компании выйти на новый качественный уровень работы с аналитическими данными.



**— Чего следует ожидать от рынка в 2019 года? Какие планы у компании на следующий год?**

Мы оцениваем динамику роста рынка в 2019 году как положительную и ориентируемся на 20% рост рынка относительно результатов этого года. В планах — продолжить комплексную работу по развитию компетенций как в службах продаж, так и сервиса; увеличить долю бывшей в употреблении техники в общей

структуре продаж с применением нового подхода к восстановлению машин. Кроме того, мы хотим усилить акцент на некоторых позициях в продуктовой линейке JCB — телескопические погрузчики, мини-экскаваторы, гусеничные экскаваторы. Компания видит зоны роста практически по всем продуктовым группам, включая генераторы, краны, перегружатели, дробильно-сортировочное оборудование и землеройные машины.



Экскаватор JCB JS200



## О РЕЗУЛЬТАТАХ РАБОТЫ В 2018 ГОДУ НАМ РАССКАЗАЛИ НАШИ ПАРТНЁРЫ —

ПРЕДСТАВИТЕЛИ ЗАВОДОВ-ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ТЕХНИКИ, КОТОРУЮ «ЛОНМАДИ» И «КВИНТМАДИ» ПОСТАВЛЯЕТ НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК.



Андрей Соловьёв

**Рассказывает генеральный директор JCB Russia Андрей Соловьёв:**

**— Андрей Витальевич, с какими результатами компания JCB Russia завершает 2018 год?**

В этом году нам удалось увеличить объём продаж по девяти ключевым продуктам (CORE 9) по региону Россия и СНГ. Результат вполне достойный. Однако в компании JCB мы преследуем принцип «Jamais content» — никогда не останавливаться на достигнутом, поэтому стремимся наращивать продажи и увеличивать долю рынка ещё больше.

**— Существуют ли факторы, препятствующие большему росту продаж?**

Такие факторы, безусловно, есть. Прежде всего это геополитическая ситуация, которая является причиной волатильности курса рубля и вызывает нестабильность на рынке. Поскольку цены на технику JCB устанавливаются в британских фунтах, они меняются в зависимости от курса и чаще в большую сторону. Кроме того, принятие нового закона об увеличении утилизационного сбора на спецтехнику практически по всем линейкам также не способствует развитию рынка спецтехники.

**— Как сильно изменились цены? Какие меры принимаются со стороны JCB Russia, чтобы нивелировать эти изменения и повысить конкурентоспособность техники?**

Цены изменились ощутимо, но мы стараемся подстраиваться под изменения рынка и помогать нашим дилерам. Например, на рынок выводятся более бюджетные модели с упрощённой комплектацией, собранные на наших заводах в Индии. Однако очень важно подчеркнуть, что в компании есть глобальные стандарты качества, и любая техника JCB, где бы она ни была произведена, относится к премиум-сегменту и соответствует этим стандартам.

**— На ваш взгляд, продолжится ли рост цен на импортную спецтехнику в 2019 году?**

Это зависит от экономической ситуации в стране. Если она будет улучшаться, то и цены начнут снижаться. Рынок, к сожалению, всё ещё находится в послекризисном состоянии и далёк от полного восстановления. В 2018 по предварительным оценкам он составит около 14 000 единиц, что в разы меньше, чем в предыдущие годы. Тем не менее, мы видим положительные тенденции — рынок понемногу восстанавливается.

**— На что был сделан основной акцент работы компании в 2018 году? Развитие каких направлений для Вас приоритетны?**

Последние несколько лет мы полностью сфокусированы на продажах тяжёлой техники и развитии сегмента Heavy Line. Это полноповоротные гидравлические экскаваторы, колёсные экскаваторы и фронтальные погрузчики. JCB постоянно выпускает новые модели техники. Кроме того, мы дорабатываем существующие модели под условия эксплуатации на территории России. Также у нас есть программа JCB Finance, в рамках которой каждый квартал мы анонсируем максимально выгодные предложения по лизингу, в том числе предложения на покупку тяжёлой техники.

**— Сколько дилеров техники JCB работают в Вашем регионе?**

Всего в регионе Россия и СНГ 35 дилеров. 18 из них работают в России: 2 дилера строительной техники и 16 дилеров по сельскохозяйственному направлению, которые эксклюзивно представляют бренд JCB на своей территории РФ. Касательно строительной техники JCB — в Европейской части страны её представляет компания «ЛОНМАДИ», а предприятие «Стройкомплект» на Урале, в Сибири и на Дальнем Востоке.

**— И насколько успешно работают дилеры в этом году, в частности «ЛОНМАДИ»?**

Очень успешно. Несмотря на все сложности, рынок все-таки растёт, и наши прогнозы по продажам в основном выполняются. Компания «ЛОНМАДИ» показала отличные результаты не только в продажах, но и на рынке послепродажного обслуживания.

В этом году сменили локацию три подразделения «ЛОНМАДИ»: в Казани, Самаре и Волгограде. Это прекрасная инвестиция — быть ещё ближе к заказчику. Активно проводились открытые дни, и на одном из таких мероприятий была презентована наша новая машина JCB Hydradig. Мероприятие было подготовлено на высоком профессиональном

уровне. Это позволяет нам с уверенностью сказать, что компания «ЛОНМАДИ» как дилер полностью соответствует всем стандартам компании JCB по продажам, по сервису и по продвижению продуктов на рынок.

**— Чем запомнился уходящий год?**

Этот год был богат на яркие события. Запомнится он началом поставок уникального колёсного экскаватора JCB Hydradig, аналогов которому больше нет на рынке на данный момент. Совместными усилиями с «ЛОНМАДИ» был поставлен первый погрузчик Teletruk, работающий на компрессионном метане. Эта машина представляет собой мачтовый погрузчик, оборудованный телескопической стрелой. Teletruk имеет множество преимуществ, в том числе возможность разгружать машину с одной стороны.

Компания JCB выпустила 500-тысячный двигатель DieselMax, которыми комплектуется среднеразмерная линейка машин JCB. По программе JCB Finance в России была продана 1500-я машина. У JCB также было много новинок для европейского рынка, и некоторые из них станут доступны для нашего региона уже в следующем году. Но пока мы не хотели бы заявлять о них, пусть это будет приятным сюрпризом для наших заказчиков.

В 2018 году мы начали активно развивать сегмент спецтехники для лесной промышленности, в первую очередь в Северо-Западном регионе. «ЛОНМАДИ» реализовала проект поставки гусеничного экскаватора JS220, полностью переоборудованного и подготовленного для работы на лесозаготовке. Машина оснащена харвестерной головкой Ponsse и всей необходимой защитой от механических повреждений.

Компания «Стройкомплект», представляющая интересы JCB на восточной территории России, провела крупнейшее в мире мероприятие «Road show». За 4 месяца специалисты компании посетили 47 городов Урала, Сибири и Дальнего Востока с демонстрацией экскаватора JCB JS205 непосредственно на объектах заказчиков. Общая протяженность маршрута составила около 27-ми тысяч километров.

**— Андрей Витальевич, какие планы у JCB Russia на следующий год?**

Мы нацелены на усиление позиций в сегменте тяжёлой техники, ведь JCB — это не только экскаваторы-погрузчики и телескопические погрузчики. Если в 2019 году рынок, как и планируется, продолжит положительную динамику, мы приложим все усилия для того, чтобы увеличить нашу долю на рынке России и СНГ.



Телескопический погрузчик JCB 512-56



Порт ОТЭКО: техника «КВИНТМАДИ» готова к разгрузке первых железнодорожных составов

**Рассказывает Александр Аумюллер (Alexander Aumüller), руководитель региональных продаж Sennebogen Green line:**

Мы очень довольны результатами работы компании в 2018 году. Если говорить о линейке перегружателей Green line, рост производства составил порядка 45%. Одним из позитивных факторов

послужил скачок развития индустрии переработки металлолома. А компания Sennebogen может предложить решения, точно отвечающие требованиям рынка.

Наиболее активными в этом году были рынки России, Соединённых Штатов и Италии. Технику Sennebogen также активно приобретали заказчики из Сингапура. Такой успех во многом обусловлен наличием в этих странах широкой дилерской сети, которые обеспечивают полное покрытие территории ответственности и эффективную работу с заказчиками.

В этом году завод представил новые модели техники. Среди них перегружатель с активным противовесом 8400, который позволяет перемещать грузы в радиусе до 42 метров. Крановая линейка обогатилась моделью 9300 — мощной мобильной машиной для перегрузки контейнеров и перевалки навалочных грузов в портах. Единственный в мире телескопический погрузчик с подъёмной кабиной 355 E положил начало новой линейке Multiline.

Особого внимания заслуживают уникальные проекты, осуществлённые силами коллектива «КВИНТМАДИ». Среди них — поставка в морской порт Кандалакши электрического перегружателя Sennebogen 870 на рельсовом ходу. Машина оснащена специальным порталом с поворотными тележками и специальной рукоятью Port Stick. Завод Sennebogen произвёл машину в такой комплектации впервые!

В условиях жёсткой конкуренции компания «КВИНТМАДИ» выиграла тендер на 15 перегружателей в порт Усть-Луги и осуществила поставку техники в рекордно короткие сроки. И ещё один масштабный проект — поставка 12 единиц Sennebogen в компанию ОТЭКО, 6 из которых — гигантские машины модели 875 на гусеничном портале и две единицы 850 M Special на пилоне. Компании «КВИНТМАДИ» удалось увеличить объём продаж техники Sennebogen вдвое по сравнению с результатом прошлого года. Sennebogen очень доволен работой своего российского дилера «КВИНТМАДИ».



Александр Аумюллер

**Рассказывает Фелим Ог Гилдерню (Felim Og Gildernew), руководитель региональных продаж оборудования для промывки минерального сырья Terex Washing Systems (TWS):**

2018 год был продуктивным для подразделений Terex Washing Systems и Mineral Processing Systems. В этом году на ведущей отраслевой выставке Hillhead мы представили абсолютно новую мобильную промывочную установку AggWash 300 производительностью до 300 тонн/ч по загрузке и линейку оборудования для промывки нерудных материалов собственного производства. Впервые на выставке было продемонстрировано комплексное решение для промывки материалов и системы очистки воды. Мы готовы предложить заказчикам по всему миру пол-

ный спектр оборудования для очистки воды, включая резервуары-сгустители, системы дозирования флокулянта, фильтр-прессы и всё сопутствующее оборудование от одного производителя Terex AquaClear.

Самым крупным рынком оборудования TWS остаётся Великобритания. Это обусловлено, прежде всего, законодательным регулированием сферы переработки отходов на государственном уровне, которое предусматривает снижение водопотребления и количества сточных вод. И наше оборудование с замкнутым циклом водоснабжения в точности соответствует этим требованиям.

Растёт и российский рынок мобильного оборудования для промывки. Мы начали сотрудничать с компанией «КВИНТМАДИ» совсем недавно, но интерес к

Фелим Ог Гилдерню



промывочному оборудованию со стороны потенциальных заказчиков позволяет нам с уверенностью заявить, что первый модульный завод AggreSand будет поставлен в Россию уже в 2019 году.



Комплексное решение для промывки инертных материалов от Terex Washing Systems





Магистральный бетоноукладчик  
GOMACO COMMANDER IIIx

**Рассказывает Алексей Пономарёв, представитель корпорации GOMACO в Российской Федерации:**

В ноябре корпорация GOMACO подвела итоги финансового года. Результат компании за 12 месяцев в очередной раз подтвердил лидирующие позиции про-

**Алексей Пономарёв**



изводителя на международном рынке бетоноукладочной техники и сопутствующих устройств.

Приоритетной задачей руководства GOMACO остаётся оснащение завода-изготовителя по самым передовым технологиям металлообработки, высокоточной роботизированной сварки и контроля качества выпускаемой продукции. Корпорация продолжает процесс внедрения нового производственного оборудования и увеличения степени автоматизации на всех этапах производства и приёмки машин и механизмов.

Серьёзный объём подтверждённых заказов на технику от дистрибьютеров позволил утвердить производственную программу завода на ближайшие несколько месяцев, а по некоторым типам машин — даже на полгода. Для нас это означает то, что покупатели техники GOMACO позитивно реагируют на ежедневную работу всех представительств

компании. Наша конечная цель заключается в достижении максимальной эффективности работы заказчиков с использованием техники GOMACO.

В 2018 году мы продолжили успешное продвижение на рынок моделей GOMACO нового поколения — GP3 и GP4, универсальных бетоноукладчиков Commander IIIx и 3300. Ярким преимуществом этих моделей является уникальная в отрасли система управления G+, которая позволяет подрядчикам с успехом использовать новые функции и технологии для получения готового продукта ещё более высокого качества при максимальной производительности и безопасности работы. Корпорация непрерывно совершенствует и классические модели техники GOMACO, оснащая их системой G+.

Строители-дорожники отмечают возможность с лёгкостью адаптировать машины к изменению ширины укладки с применением телескопируемых скользя-

щих форм и способность новых моделей техники производить идеально ровное покрытие даже при работе на продольных уклонах. Автоматизированное изменение поперечного профиля — ещё одна функция, с которой отлично справляется бетоноукладчик с системой управления GOMACO G+, а возможность укладки покрытия в монолите с бордюром экономит время и повышает качество и долговечность всей конструкции без усложнения технологического процесса.

Подрядчиков, занятых на проектах строительства аэродромов, впечатляет маневренность оборудования, простота и скорость перемещения и транспортировки. Укладчик GOMACO отлично справляется с обработкой «сложных» смесей с высоким содержанием щебня, что часто является необходимостью при обустройстве взлётно-посадочных полос и рулёжных дорожек. Требования к готовому продукту, и прежде всего к качеству кромки и ровности покрытия, постоянно ужесточаются, а объём допустимой ручной обработки сводится к минимальному. И даже в этих условиях новые модели GOMACO прекрасно справляются с поставленными задачами. Наша техника позволяет добиться идеальной ровности и устойчивой кромки покрытия независимо от заданной ширины и толщины.

Компанию, специализацией которых является устройство монолитных профилей (барьеров безопасности, парапетных ограждений, бордюров и водоотводных каналов, тротуаров), привлекает универсальность оборудования GOMACO. Она заключается в возможности использовать одну модель для производства любого из вышеуказанных продуктов и в простоте изменения конфигураций машины в рамках одного проекта. А ведь универсальность применения техники зачастую принципиально важна в условиях ограниченного пространства и времени («окна» перекрытия движения

на участках дорог, стеснённые условия городских улиц и т.д.).

Корпорация GOMACO недавно создала собственное подразделение технологий бесструнного 3D-наведения машины. Одна из его задач заключается в обобщении многолетнего опыта, накопленного различными производителями и пользователями 3D-оборудования, для достижения максимальной эффективности работы заказчика.

Наиболее благоприятными рынками для техники GOMACO вот уже несколько лет остаются США и Северная Америка в целом. Это во многом обусловлено экономическим ростом региона на протяжении нескольких лет. Кроме того, мы наблюдаем серьёзный поворот в сторону использования цементобетонных покрытий в некоторых южноазиатских странах, например, в Индии. Это связано с наличием в регионе всех необходимых материалов для производства бетона, а самое главное — пониманием того, что цементобетонные покрытия вне конкуренции по долговечности и приносят максимальный экономический эффект в течение всего срока службы.

Специалисты компаний GOMACO и «КВИНТМАДИ» регулярно принимают

участие в отраслевых конференциях и мероприятиях по технологиям строительства цементобетонных покрытий в России. Мы можем с уверенностью констатировать, что российские органы власти, проектировщики и дорожные строители всерьёз занимаются дорожной программой, которая предусматривает значительное увеличение межремонтных сроков строящихся дорог и магистралей за счёт использования цементобетона в качестве покрытия и/или основания.

Компания «КВИНТМАДИ» продолжает успешную работу с российскими заказчиками, предоставляя им первоклассные услуги по поставке техники, пусконаладочным работам и техническому обслуживанию. Для выполнения этих задач минувшей весной компания провела ежегодное обучение для своих сервисных инженеров и заказчиков. «КВИНТМАДИ» разместила заказ на несколько единиц техники GOMACO, чтобы пополнить складское наличие. Наш российский дилер полностью готов к новому строительному сезону. Мы уверены, что 2019 год будет успешным для компании GOMACO и наших партнёров по всему миру.



Магистральный бетоноукладчик  
GOMACO GP4



Мобильный кран повышенной проходимости DEMAG AC 55-3

**Об итогах работы компании Terex Demag рассказал Эдгар Граббер (Edgar Grabber), заместитель руководителя по продажам техники в России и странах СНГ:**

В 2018 году компания представила сразу четыре новых мобильных крана повышенной проходимости: AC 55-3, AC 60-3, AC 45 City и AC 300-6. По количеству

заявок, поступающих на эти модели, мы можем сказать, что они вызвали большой интерес среди заказчиков. Не меньшим спросом пользуются и пятиосные краны. Это целая линейка машин грузоподъемностью от 130 до 250 тонн, позволяющая решать самые разнообразные задачи во всех сферах строительства и при выполнении работ по монтажу.



Эдгар Граббер

Рост производства кранов TEREX Demag составил 30 % по сравнению с объемами 2017 года. Наибольшее количество единиц техники в этом году мы поставили в страны Европы, Ближнего Востока и Африки. Средняя доля рынка кранов Terex в мире составляет около 20%, и это весьма достойный результат. Однако я хотел бы отметить, что для нас имеет большое значение не просто количество проданных моделей. Мы счастливы содействовать успеху и стабильному росту доходов каждого из наших заказчиков.

В этом году крановая команда компании «КВИНТМАДИ» пополнилась несколькими специалистами, в том числе и людьми с большим опытом работы. Завершён очередной процесс сертификации кранов Terex Demag для российского рынка. У нас в работе множество интересных проектов в сфере нефтедобычи. Я абсолютно уверен, что все эти позитивные факторы будут способствовать ещё большему росту продаж в России в следующем году.

# 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.

## ОБНОВЛЁННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ POWERSCREEN



Щёковая дробильная установка  
Premiertrak 600

**Своевременный анализ потребностей рынка и модификация оборудования — залог успеха в конкурентной борьбе за заказчика в условиях непрерывного развития технологий.**

**Поставщик высокотехнологичного оборудования с полувековой историей Powerscreen прочно удерживает позиции среди лидеров рынка, непрерывно улучшая и дорабатывая модели дробильно-сортировочных и промывочных установок.**

Компания Powerscreen представила обновлённые модели дробильно-сортировочного оборудования в рамках крупнейшей международной выставки карьерной и тяжёлой строительной техники Hillhead-2018 в г. Бакстоне, Великобритания. Модификации щёковых дробильных установок Premiertrak 600, Metrotrak, роторной установки Trакtractor 550SR

были продемонстрированы широкой публике впервые.

«Компания Powerscreen всегда занимала лидирующие позиции среди разработчиков и производителей мобильных дробильных и сортировочных заводов, — рассказывает Дебора Маллхоланд, менеджер по международному маркетингу Powerscreen, — и в этом году на выставке

Hillhead мы с удовольствием демонстрируем наши передовые разработки».

### PREMIERTRAK 600

Щёковая дробильная установка Premiertrak 600 оборудована новым мощным питателем увеличенного размера для применения на крупных карьерах, где может встречаться жёсткий камень

Роторная дробильная установка  
Трактор 550SR



теровой и имеет регулируемую дефлекторную пластину с пятью положениями для перенаправления материала на продуктовый или боковой конвейер.

Система управления установкой представлена современным интерфейсом с интуитивно понятными изображениями и дисплеем с высоким разрешением для каждой операции. Кроме того, скорость щёковой дробилки Premiertrak 600 регулируется для достижения максимально эффективной работы в каждой области применения.

Электрическая модификация Premiertrak 600 оснащена генератором с запасом мощности, достаточным для питания ещё одной установки дробления или сортировки. Например, генератор с лёгкостью обеспечивает электроэнергией большой скальпирующий грохот Powerscreen Warrior 1400XE. Такое решение позволяет значительно сократить издержки и воздействие на окружающую среду.

### НОВЫЙ ТРАКТАКТОР 550SR

Новая роторная дробильная установка Trакtractor 550SR с горизонтальным ротором создана для первичного и вторичного дробления таких материалов, как природный камень, асфальт, строительный мусор. Установка имеет впечатляющий современный дизайн благодаря защитным вставкам из пласти-

ка, армированного стекловолокном, и в стандартной комплектации оснащается интеллектуальной системой управления Powerscreen Pulse.

Роторная камера дробления 137 см x 91 см оснащена двойной отбойной плитой, 4-бильной конструкцией ротора, гидравлической разгрузкой отбойников, гидравлической регулировкой настроек, гидравлической защитой от перегруза. Камера имеет прямой привод от двигателя через муфту для оптимизации расхода топлива. Продуктовый конвейер имеет возможность регулирования высоты разгрузки на ленту, что облегчает очистку арматуры в случае попадания недробимого материала. Доступ к гидравлическому баку, аккумулятору и регулировка клапанов расположены на уровне глаз, что позволяет облегчить настройку и использование установки. Грохот мелких фракций и конвейер рециркуляции полностью отсоединяются с помощью гидравлической системы быстрого захвата.

### METROTRAK

В конце 2017 года компания представила полностью обновлённую модель Metrotrak. В основе обновлённой машины лежит конструкция её предшественника, которая претерпела ряд изменений и модернизаций в части удобства использования и обслуживания. Компактная



Щёковая дробильная установка прекрасно подойдёт для работы в горнодобывающей промышленности, в карьерах и сфере переработки отходов, особенно в условиях ограниченного пространства.

Вибрационный колосниковый питатель с регулировкой скорости теперь оснащается сменными колосниками и ситами, с помощью которых можно оперативно регулировать настройки установки в соответствии со сферой применения и производить техническое обслуживание. Трёхходовый обводной конвейер стал шире, чем у предыдущей модели, и теперь в стандартной комплектации он оснащён инспекционными окошками и укреплен износостойкой футеровкой в точках разгрузки для обеспечения более лёгкой разгрузки материала. Обводной конвейер также легко регулировать,

проверять и обслуживать. При необходимости его можно переместить на противоположную сторону машины непосредственно на объекте, если этого требует сфера применения.

Продуктовый конвейер также был модернизирован: болты регулировки натяжения конвейерной ленты перенесены в другие точки, чтобы минимизировать риск схождения ленты с роликов, просвет под дробильной камерой увеличен, благодаря чему оператор может полностью опустить конвейер до уровня земли для удобного выполнения обслуживания и прочих сервисных задач.

Функция разблокировки камеры с помощью двигателя, установленного на маховик, обеспечивает раскачивание камеры вперёд-назад вплоть до устранения закупорки. Это предоставляет новой

Metrotrak преимущество гидростатической настройки при сохранении топливной эффективности за счёт непосредственного привода.

### Трёхдеко́вая сортировочная установка Chieftain 2200

Основной акцент на выставке Hillhead 2018 компания сделала на уникальной разработке — сортировочной трёхдеко́вой установке Chieftain 2200.

Chieftain 2200 оснащена двумя трёхдеко́выми грохотами общим размером 6.7 м x 1.5 м. Таким образом, общая площадь просеивания составляет 19.5 кв.м, что обеспечивает высочайшую производительность машины, порой превышающую 700 тонн в час. Установка позволяет получать высококачественный конечный продукт и способствует росту дохода её владельца.

Разделение грохотов трёхдеко́вой установки Chieftain 2200 позволило добиться сохранения максимальной производительности, избежав при этом недостатков, связанных с использованием грохота большого размера. Сила воздействия на материал, поступающий на грохот, увеличена на 20% по сравнению с обычным наклонным грохотом. Кроме того, разделение потоков между двумя грохотами позволяет максимизировать их эффективность и точное соответствие необходимым размерам продукта.



# ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ POWERSCREEN PULSE

**Система удалённого мониторинга  
Современное управление парком техники  
Всё на виду: история операций, текущее состояние, местонахождение**



- Текущее состояние каждой машины: вкл/выкл, простой, сообщение о неисправности...
- Полная информация по местоположению машин
- Настраиваемый под Ваши нужды интерфейс
- Хранение истории по машинам
- Мгновенные уведомления о критических состояниях техники

- Отображение времени работы/простоя или транспортировки (в течение дня/недели/месяца)
- Возможность выгрузки данных в удобный для Вас формат (JPEG, PDF, PNG);
- Полезно для использования и планирования работы парка техники
- Контроль и повышение эффективности использования оборудования



- Своевременное получение уведомлений о возможных проблемах позволяет снизить простой и заблаговременно запланировать сервисные работы
- Общее состояние техники
- Более точный анализ неисправностей
- Лучшее планирование работы сервисных инженеров

- Детальная информация о производительности машин и количестве обработанного материала в тоннах\*
- Точная информация о расходе топлива\*
- Встроенный аналитический функционал отображает возможности экономии с целью сокращения затрат на каждую произведённую тонну\*

\*Информация о количестве обработанного материала в тоннах доступна только при поставке машины в заводской комплектации с системой конвейерных весов Powerscreen. За подробной информацией обращайтесь к дилеру в Вашем регионе.



- Текущие настройки зазора дробильной камеры и история настроек
- История замены брони, футеровки
- Подробная история по расходным запчастям, позволяющая планировать замену футеровки камеры дробления
- Удаление истории

- Настройка уведомлений в случае выхода техники из установленной гео-зоны
- Настройка уведомлений в случае работы техники вне установленного времени



1. Высокая производительность машины благодаря мощному дизельному двигателю 164 кВт

2. Прочная конструкция  
Устойчивая ходовая часть в трёх вариантах исполнения: гусеничная, ширококолейная гусеничная и колёсная ходовая часть

*Доменный шлак образуется в качестве побочного продукта при производстве чугуна и стали и в дальнейшем оседает на стенках плавильной чаши. Застывший шлак необходимо извлекать из стальной ванны регулярно после разлива, чтобы можно было снова заливать жидкий металл. Для этого используются машины для ломки, в обиходе называемые щётками для ковшей. Эти специализированные машины оснащены телескопической*

*стрелой с дробящим зубом и различным навесным оборудованием и должны быть специально подготовлены для работы в сложных условиях при экстремально высоких температурах.*

*Полностью подготовленная специализированная машина для ломки доменного шлака SLC 4000, пригодная для применения в сложных условиях сталелитейного производства, — собственная разработка компании SENNEBOGEN.*

4. Разнообразное навесное оборудование: дробящий зуб, двойной дробящий зуб, бур для выпускного отверстия в конвертере, обратная лопата, гидравлический молот, профилирующая фреза и прочие инструменты по желанию заказчика

5. Простое интуитивное управление  
Система управления и диагностики SENCON для наглядного и интуитивного управления

3. Телескопическое оборудование: телескопическая стрела выдвигается на 4,0 м и обеспечивает максимальную высоту до 12,4 м и вылет до 12,6 м. Два варианта изменения наклона стрелы

## SENNEBOGEN SLC 4000: машина для очистки стальной ванны

Основу SLC 4000 (SENNEBOGEN Ladle Cleaner) для очистки стальной ванны образует несущая рама проверенной временем перевалочной машины SENNEBOGEN 830, которая может быть построена в трёх вариантах исполнения ходовой части: два гусеничных шасси, в том числе в ширококолейное, и один

колёсный вариант. При ширине 3,10 м или 4,0 м с ширококолейной ходовой частью машина остаётся исключительно компактной и лёгкой в управлении. Телескопическая стрела машины оснащается специальным оборудованием, рассчитанным для использования при температуре до 1000 °С.

Исполнение рабочего органа возможно в двух вариантах. Стандартное исполнение подразумевает одношарнирное размещение телескопической стрелы на опоре, жёстко закреплённой к основанию платформы. Телескопия стрелы составляет 12 м по концу дробящего зуба. Максимальная высота и глубина работы при этом 9,3 м и 5,3

м соответственно. Специальная "V"-образная конструкция представляет собой подвижную опору стрелы с выездом вперёд, что позволяет увеличить рабочий диапазон по высоте и глубине до 12,4 м и 6,3 м соответственно, а также предоставляет возможность перпендикулярного размещения стрелы для работы «под собой».

Главным рабочим инструментом машины является мощный дробильный зуб с максимальной разрывной нагрузкой 160 кН. Помимо дробильного зуба в качестве сменного навесного оборудования могут быть использованы различные инструменты: двойной дробильный зуб, бур для выпускного отверстия в конвертере, обратная

лопата, гидравлический молот, профилирующая фреза и прочие инструменты по техническому заданию заказчика.

Концепция машины разработана с учётом применения в максимально сложных условиях сталелитейного производства. Техника работает при температурах до 1000 °С непрерывно в течение 15 минут.



1. Максимальный вылет телескопической стрелы составляет 40,2 м

2. Максимальная длина стрелы 67 м с 12-метровой мачтой-удлинителем решётчатой конструкции и 15-метровым гуськом

3. Решётчатый удлинитель стрелы (гусёк) 8 м или 15 м

4. Возможность использования 2-й лебедки и вспомогательного гуська

5. МОЩНАЯ СТРЕЛА: быстрое и простое телескопирование с помощью джойстика

6. Система из нескольких цилиндров: плавное бесступенчатое изменение длины стрелы до необходимого значения при полной нагрузке

7. Высокая мобильность и манёвренность на сложной местности — перемещение при 100% номинальной нагрузке

8. Работа на уклоне до 4°

## Телескопический гусеничный кран SENNEBOGEN 6113 грузоподъёмностью 120 тонн

SENNEBOGEN 6113 — это крупнейший телескопический кран нижнебаварского производителя крановой техники. Отличительными особенностями новой модели являются грузоподъёмность 120 т, проверенная концепция стрелы и высокая мобильность. Модель 6113 на 50 % увеличивает предельную грузоподъ-

ёмность телескопических кранов штраубингского производителя.

Мощная телескопическая система стрелы обеспечивает непрерывное бесступенчатое телескопирование за счёт использования нескольких цилиндров, в том числе и с грузом. С помощью джойстика можно легко и быстро настроить необ-

ходимую длину стрелы. Стрела длиной 40 м позволяет решать самые разнообразные задачи. За счёт гуська длина стрелы может достигать 67 м. Однако главное назначение этой машины становится очевидным, когда она передвигается со 100% груза, обслуживая при этом даже удалённые друг от друга строительные участки.

Кран SENNEBOGEN 6113 поражает своей маневренностью на труднопроходимой местности. Благодаря невероятно прочной конструкции стрелы кран способен работать на уклоне до 4 градусов.

Комфортабельная кабина Maxcab с возможностью наклона на 20 градусов обеспечивает водителю наилучший

обзор и отличается эргономичностью. Традиционно SENNEBOGEN предлагает опцию регулирования высоты кабины в диапазоне 2,70 м, что открывает водителю уникальные возможности в отношении обзора и безопасности.

В 6113 реализованы новые идеи об удобстве технического и сервисно-

го обслуживания. Централизованная система смазки для всех шарнирных соединений и поворотного круга позволяют снизить затраты на сервисное обслуживание, а оптимальный доступ к точкам для технического обслуживания и важным компонентам экономит время в ежедневной работе.

Склад JCB World Parts Centre  
в Великобритании

## ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ JCB СКЛАДЫ В ЦЕПОЧКЕ ПОСТАВОК

Работа современного склада включает в себя ряд функциональных операций, связанных с контролем над поставками продукции, приёмкой и отгрузкой товара, организацией его оптимального складирования и хранения, фасовкой, тестированием приборов.



Джонатан Лит

Успешно функционирующий склад — это результат продуманных действий, начиная с выбора местоположения, подбора оборудования, обучения персонала и заканчивая разработкой системы складирования и методов управления грузами.

Площадь складских сооружений, их количество и местонахождение серьезно влияет на рентабельность компании. Если складов недостаточно или они неудобно расположены, начинают расти расходы компании на транспортировку, а клиенты не получают свои заказы в обещанные сроки, что приводит к их законному возмущению. С другой стороны, необоснованное увеличение количества складских площадей приводит к увеличению операционных расходов.

Давайте посмотрим, как организована поставка запасных частей JCB в глобальном масштабе.

### СКЛАД JCB В ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Рассказывает Джонатан Лит (Jonathan Lyth), экскурсовод по заводам JCB, складам и музею компании, в прошлом сотрудник офиса JCB:

Основной складской комплекс World Parts Centre расположен в местечке Утоксетер (Uttoxeter), Великобритания. Оттуда товары поступают на 16 региональных складов, расположенных в Евразии, Северной и Южной Америке. В связи с постоянным увеличением спроса на продукцию JCB, компания периодически наращивает складские площади. Основному складу World Parts Centre уже более 20 лет, и для поддержки роста продаж, в дополнение к существующим площадям, компания арендует дополнительную площадку 104000 футов<sup>2</sup> в шаговой доступности от основного склада, что дает 25% прирост места для хранения. Значитель-

ный акцент работы сделан на оптимизацию потока запасных частей, чтобы в день поступления заказа на склад упаковывать его и отправлять дилеру.

На сегодняшний день весь поток запасных частей распределяется на региональные склады через центральный склад - World Parts Centre. В ближайшем будущем эта цепочка поставок будет пересматриваться. Сейчас планируется создание 3-4 больших складских центров. Один из них будет находиться в США и отвечать за северо- и южноамериканский рынки; большой центр в Европе будет выполнять заказы российского склада. В планах также расширение центра в Дубае, который будет отвечать за Азию. В конечном итоге, World Parts Centre в перспективе будет обслуживать только заказчиков из Великобритании и Ирландии.

### Процессы

World Parts Centre оснащён новым программным обеспечением, которое полностью отслеживает всю систему поставок от поставщиков через склады к дилерам и предлагает оптимальный вариант движения. Большое внимание уделяется оптимизации логистических затрат.

Работа на складе World Parts Centre автоматизирована, что позволяет обслуживать его при достаточно незначительном участии персонала в количестве до 20 человек в смену. Здесь применяется система управления складом, использующая технологии автоматической идентификации для адресного хранения (присвоение каждому месту хранения индивидуального номера — адреса) и удалённого управления. Подобные системы снижают влияние человеческого фактора на процессы складской логистики, повышают скорость и точность выполнения заказов. Оператор получает информацию, куда и откуда необходимо переместить груз. Вся информация заносится в

базу через систему штрих-кодов. В любой момент времени есть возможность проверить, куда перемещена паллета с товаром и какие детали на ней находятся. При упаковке заказа контейнеры с предварительно подобранными запасными частями подъезжают к сотруднику на конвейерной ленте. Система сообщает количество необходимого товара, его назначение, и после подтверждения о проведении операции сотрудником, к нему подъезжает следующий контейнер. В случае совершения сборщиком ошибки на любом из этапов, компьютер останавливает конвейерную линию до её исправления. Это позволяет минимизировать влияние человеческого фактора на процесс сборки заказов. Некоторые детали, например, газовые амортизаторы проходят дополнительную проверку перед отгрузкой. Через 4 станции упаковки, где работают четыре сотрудника, проходит 70% грузов, покидающих данный склад. В зависимости от того, как много товара хранится на складе и как часто он требуется, товар может иметь от двух до пяти мест хранения. Благодаря этому, если один из манипуляторов системы подбора выйдет из строя, товар можно будет

взять из другого места хранения. Товары большого или нестандартного размера хранятся отдельно, поскольку их приходится брать вручную. Место хранения товара сотруднику подсказывает компьютерная система.

### Преимущества для заказчиков

Компания JCB может обеспечить быстрые поставки запасных частей с одного склада на другой, чтобы удовлетворить срочные заказы клиентов, а автоматизация процесса не позволит допустить ошибку во время сбора заказа.

На складе точно найдётся всё! Некоторые запасные части, особенно на «старые» модели, могут храниться на складе много лет для того, чтобы владельцы таких машин имели возможность их отремонтировать. Политика компании: никогда не знаешь, что может понадобиться заказчику, поэтому запасные части не выбрасываются. Исключение составляют лишь детали с коротким сроком хранения, например, резиновые уплотнения.

### СКЛАД JCB В РОССИИ

Рассказывает Камен Николов, операционный директор направления «За-





Склад JCB Russia в Подольске

пасные части», работает в JCB Russia 10 лет — с момента открытия компании:

Склад компании JCB Russia для работы с дилерами спецтехники из России и стран СНГ был открыт в 2008 году в г. Пушкине Московской области. Площадь его составляла 1850 м<sup>2</sup>. В то время склад обслуживал 9 дилеров и 19 адресов доставки. К 2013 году обороты увеличились настолько, что компания исчерпала все возможности по оптимизации хранения, и возникла необходимость расширения склада. Новая площадка была выбрана в противоположном от Пушкина направлении — в г. Подольске. Площадь нового склада увеличилась более, чем в 2 раза. Со сменой расположения склада возрос-

ла и скорость доставки груза из аэропорта Домодедово после таможенной очистки. В течение нескольких последних лет происходила оптимизация хранения, и в настоящее время в распоряжении компании 3030 м<sup>2</sup>, из которых 2590 м<sup>2</sup> — это внутренние отапливаемые помещения, и 440 м<sup>2</sup> — внутренние неотапливаемые помещения. В планах на 2019 год дополнительное расширение складских площадей, которое обусловлено ростом бизнеса компании и развитием направления навесного оборудования.

#### Показатели эффективности

Наличие запасных частей на складе оценивается показателем уровня серви-

са клиента (service rate). В мире JCB это так называемая Off-the-shelf availability (OSA) — показатель доступности запасной части со склада в момент размещения заказа дилером. Значение этого показателя находится в пределах 91-95%. Существует также такое понятие как Dispatch availability — это показатель доступности запасной части в момент отгрузки. Его уровень достигает 98%. Поясним на примере. Срок на подбор складского заказа составляет 7 дней. В момент размещения заказа на определённую деталь её может не оказаться на складе. Тем не менее, большой объём запасных частей всегда находится в пути с британского склада. Это значит, что в

срок, когда деталь должна быть отгружена дилеру, в большинстве случаев её уже принимают на склад JCB Russia.

Коэффициент оборачиваемости склада JCB в Подольске составляет 3-4 раза в год. Оценка «здоровья» складских запасов проводится на постоянной основе.

#### Процессы

Пополнение запасов запасных частей на складе JCB в Подольске осуществляется на регулярной основе. Компания также разработала процесс, называемый «кросс-док». В этом случае запасные части, доставленные на склад по заказу дилера, не раскладываются по полкам, а в считанные часы готовятся к отгрузке.

JCB Russia работает с логистическими партнёрами, которые забирают подготовленные для дилеров заказы на кросс-док склады компании, где происходит распределение по регионам. На скорость доставки это практически не оказывает влияния. Однако такой процесс освобождает ресурсы компании для более быстрой обработки заказа и ускоряет процесс отгрузки со склада JCB Russia.

Складские процессы администрируют всего 4 человека! «Значительный рост

объёма заказов в последнее время — это серьёзное испытание наших творческих способностей», — шутит Камен Николов.

#### Преимущества для заказчиков

Семидневная рабочая неделя по 12 часов в день позволила ускорить процесс сборки заказов. Отгрузка товара по срочным заказам происходит до 3 раз в день, а складские заказы отгружаются 1 раз в день. Главное, чего удалось достичь в работе склада JCB Russia — это обеспечение регулярных отгрузок запасных частей со склада в большое количество точек доставки весьма экономным способом. В настоящее время мы доставляем запасные части и навесное оборудование по 108 адресам 20 дилеров JCB в России и Казахстане. Для крупных подразделений «ЛОНМАДИ» действует система прямой доставки, минуя распределительные центры транспортных компаний.

#### СКЛАД КОМПАНИИ «ЛОНМАДИ»

Рассказывает Александр Шведов, исполнительный директор службы сервиса «ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ»:

В 2016 году компания открыла новый производственно-административный комплекс на территории Солнечногорско-

Александр Шведов



го района Московской области. Площадь, выделенная под склад «ЛОНМАДИ», составила 2000 м<sup>2</sup>. Номенклатура склада насчитывает более 18 000 наименований на общую сумму 1,2 миллиарда рублей.

#### Процессы

С целью оптимизации процессов на складе используется адресное хранение. Складской учёт, приём грузов и подбор заказов производится с помощью системы штрих-кодирования через терминалы сбора данных. Это позволяет упростить

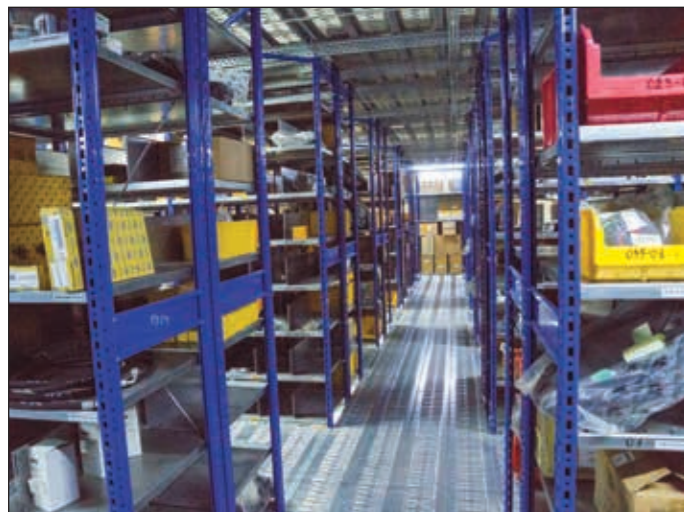


Камен Николов



Склад JCB Russia в Подольске





документооборот и сделать процесс сборки заказа прозрачным. Руководитель склада может вовремя реагировать на пиковые нагрузки, привлекая дополнительный персонал в случае резкого увеличения количества поступающих на сборку заказов.

Склад центрального офиса компании работает ежедневно с 9 утра до 20 вечера. Все крупные предприятия «ЛОНМАДИ» — три московских и два петербургских офиса также работают по выходным. При срочном заказе склад JCB в Подольске обеспечивает доставку запасных частей в эти подразделения в течение суток. В другие подразделения срок доставки несколько больше в связи с их удалённостью, однако тоже вполне разумный: максимальный срок для несрочного заказа составит 4-5 дней. Доступ к складу для оперативного получения запасных частей в выходные дни обеспечивает дежурный менеджер, если такая необходимость возникает.

#### Показатели эффективности

Коэффициент доступности запасной части со склада в момент размещения заказа (OSA) составляет 92%, то есть 92 запроса из 100 отражают запасные части в наличии. Оборачиваемость склада превышает 4 раза в год. Достижение такого высокого показателя возможно благо-

даря близости расположения склада JCB Russia. Показатель Stock order efficiency — соотношение складских заказов к срочным — составляет около 80%.

#### Преимущества для заказчиков

«Мы исходим из того, что нужно нашим заказчикам, а именно: получить информацию о наличии запасной части или предоставлении услуги технического обслуживания, оформить заказ и максимально быстро его забрать. С введением информационного табло о готовности заказа во время ожидания сборки наши заказчики могут выпить кофе, побеседовать с менеджерами, посидеть в зоне отдыха», — поясняет Александр Шведов.

#### РЕЗЮМЕ

Процесс поставки запасных частей включает в себя 3 этапа: поставка из World Parts Center на склад JCB Russia, на втором этапе заказ поступает на склад дилера, и далее к конечным пользователям. Самый энергоёмкий этап — это поставка заказа в Россию. Причиной этому является не только транспортная, но и таможенная логистика. Компания JCB Russia работает со службами таможни, чтобы процесс доставки и таможенного оформления запасных частей проходил наиболее эффективно.

Складские заказы поступают в Россию несколькими способами: наземным, морским, а также авиатранспортом. Основное внимание уделяется скорости доставки срочных заказов. До недавнего времени все запасные части по срочным заказам, за небольшим исключением, доставлялись из Великобритании самолётом. Не так давно компания JCB Russia провела эксперимент по срочной доставке больших и тяжёлых запасных частей минигрузовиками. Результат получился впечатляющим: время доставки груза от двери до двери получилось тем же, что и при доставке самолётом — разница лишь в полдня. Был рассчитан минимальный вес груза, при котором экономически выгодно переходить на доставку заказа с помощью минигрузовика. Ключевым фактором выбора здесь является вопрос экономики, поскольку разница в сроках поставки настолько не принципиальна, что может быть скомпенсирована простоем на таможне.

На каждом этапе производитель, российское представительство компании и поставщик запасных частей JCB проводят масштабную работу по оптимизации скорости доставки и экономической эффективности, чтобы конечный пользователь получил свой заказ в рекордно короткий срок (до 1 дня при срочном заказе) и с минимальной наценкой.



# Скидка

# 20%

## На запчасти для строительных машин JCB выпуска 2012 года и старше

- Скидка не суммируется с уже имеющимися скидками и не распространяется на действующие акции.
- Скидка не распространяется на навесное оборудование, силовые и конструкционные компоненты машин.



## НЕПЫЛЬНАЯ РАБОТА ТЕХНИКА SENNEBOGEN НА ПЕРЕВАЛКЕ УГЛЯ



Восточно-Уральский терминал

Олег Поминов



Добыча угля составляет существенную долю экономики России. Объёмы его экспорта ежегодно растут. Поставка российского угля осуществляется главным образом морскими путями.

подавляющее большинство портов, построенных ещё в советское время, осуществляет перевалку открытым способом. При этом неизбежно образуется угольная пыль, которая оказывает сильнейшее негативное воздействие на экологию региона. Проблема особенно обостряется в зимний период, когда в условиях отрицательных температур, низкой влажности и ветров пыль распространяется с максимальной скоростью, а эффективность систем пылеподавления резко падает.

Некоторое время назад в «КВИНТМАДИ» обратился наш заказчик — «Восточно-Уральский Терминал», ведущая стивидорная компания, занятая перевалкой угля в Находке. По заданию заказчика служба сервиса «КВИНТМАДИ» в сотрудничестве с производителем грейферов Arden разработали свою систему подавления угольной пыли. Рассказывает Олег Поминов, директор службы сервиса отдела тяжелой техники:

«ВУТ» сотрудничает с «КВИНТМАДИ» уже 10 лет. За это время парк терминала пополнился 12 перегружателями Sennebogen. По мнению руководителя терминала Сергея Вострикова,

никто не может осуществить доработку машины лучше, чем поставщик.

Перед нами стояла задача оснащения машины Sennebogen 850 системой подавления угольной пыли. Совместно с компанией Arden был разработан грейферный ковш с форсунками для подачи жидкости под высоким давлением. Служба сервиса «КВИНТМАДИ» оборудовала перегружатель насосом высокого давления с гидроприводом, который работает от основного аксиально-поршневого насоса. Из моторного отсека по шлангам к ротатору на форсунки подаётся вода или реагент под давлением 250 бар. Под воздействием давления жидкость превращается в водяной туман, который увлажняет угольную пыль и предотвращает её распространение. Оператор с помощью джойстика включает подачу жидкости в момент выгрузки угля в приёмник.

Проработкой вариантов подачи жидкости мы занимались несколько месяцев. Основную сложность представляет зимний период, когда угольная пыль распространяется особенно быстро. В качестве пылеподавляющей жидкости мы пробовали реагент на основе этиленгликоля и подогретую воду.

Система пылеподавления была запущена в тестовую эксплуатацию на объекте заказчика в мае 2018 года. В качестве жидкости в летний период использовалась вода. Практика показала, что решение получилось весьма экономичным и эффективным. Низкий расход жидкости — примерно 5 литров на цикл — особенно важен при использовании реагента в зимний период. Конечно, интенсивность образования угольной пыли зависит от сорта антрацита. Однако за десятичасовую смену система использует около 1000 литров жидкости. Это достаточно удобно и с точки зрения экономии времени: на машине закреплена кубовая ёмкость, и водовоз заправляет её жидкостью один раз в смену. Заказчик остался доволен разработан-

*ООО «Восточно-Уральский Терминал» - специализированный терминал по перевалке навальных грузов, созданный в 1998 году на базе бывшего щепового комплекса. Входит в группу стивидорных компаний, осуществляющих перевалку экспортных грузов через Восточный порт — крупнейший морской транспортный узел на Дальнем Востоке России.*



ной системой и разместил заказ на дооснащение ещё пяти единиц техники.

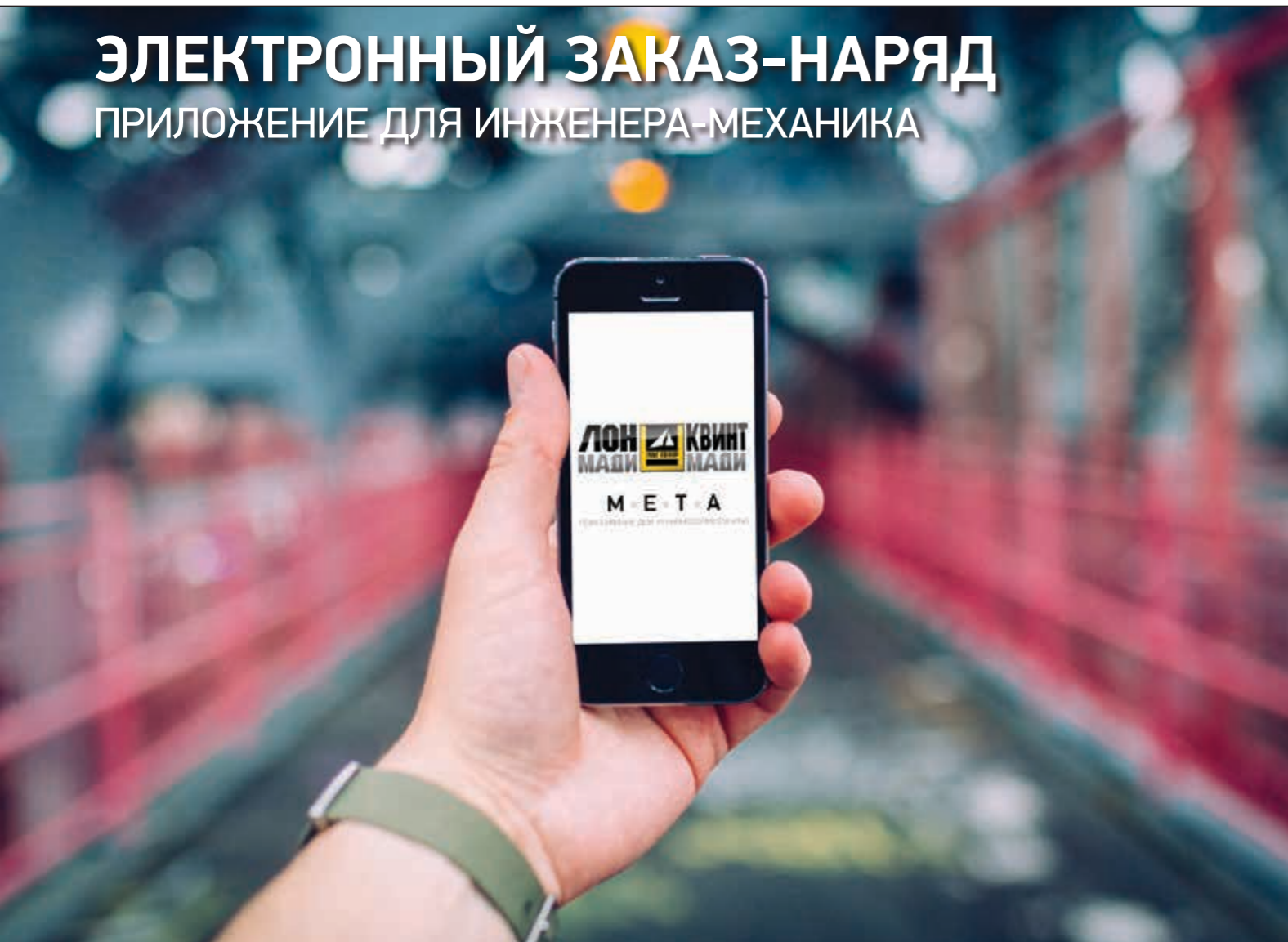
В мировой практике подобные решения существуют. Например, один из производителей перегружателей реализовал такую опцию в Корее. Однако его разработка предусматривает подачу

воды не внутри ковша, а снаружи — с рукоятки. При сильном ветре водяной туман сдувается и становится неэффективным. «КВИНТМАДИ» и французский Arden стали первыми, кто разработал и запатентовал систему подавления угольной пыли для грейферов в России.

*В настоящее время на Восточно-Уральском Терминале большая часть груза хранится в закрытых складах, благодаря чему угольная пыль не разносится ветром и не попадает в окружающую среду. Переваливаемый уголь по крытым конвейерным линиям поступает на судопогрузочную машину с локальной системой орошения, а затем через специальные закрытые рукава подаётся в трюма судна. В такой технологической цепочке выброс пыли в окружающую среду практически отсутствует. По результатам работы в 2013 году ООО «Восточно-Уральский Терминал» был награжден специальным дипломом главы Находкинского городского округа «За высокую организацию системы управления охраной труда и создание безопасных условий труда».*

# ЭЛЕКТРОННЫЙ ЗАКАЗ-НАРЯД

## ПРИЛОЖЕНИЕ ДЛЯ ИНЖЕНЕРА-МЕХАНИКА



С развитием информационных технологий мобильные телефоны появились практически у каждого человека. Функциональными возможностями современных устройств тоже едва ли кого удивить. Почему бы не использовать это достижение человечества для оптимизации бизнес-процессов? Специалисты компании «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» разработали систему «Mobile Engineering tool» для службы сервиса. Её внедрение в рабочий процесс в виде уже привычного мобильного приложения позволило упростить множество задач, связанных с обработкой и хранением информации. Формирование электронного заказ-наряда — одна

из возможностей новой системы. Как она применяется на практике, рассказал создатель системы, исполнительный директор службы сервиса «ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ» Александр Шведов.

— **Александр Леонидович, как возникла идея внедрения электронного заказ-наряда?**

Когда именно возникла такая идея и кто был её инициатором, достоверно уже не вспомнить. У победителей много родителей. (Улыбается). Однако в 2014 году мы с Юрием Куприяновым, директором по информационным технологиям, посетили британских дилеров JCB, у которых подобная система успешно применялась.

Существуют различные решения по внедрению системы — с использованием приложения для планшета или мобильного телефона. Посетив компанию-разработчика, мы увидели структуру приложения и поняли его логику. Некоторое время спустя, мы приобрели программную платформу у российского разработчика «Клеверенс софт», на базе которой разработали собственное приложение для инженеров-механиков.

— **Какие преимущества предоставляет использование подобной системы?**

Прежде всего, мобильное приложение позволяет значительно сократить бу-

Александр Шведов



мажный документооборот с учётом требований российского законодательства, который неудобен с точки зрения анализа и архивирования. Это дало нам возможность мгновенно получать данные для анализа оперативной информации и сократить время поиска необходимых документов. Сейчас попытки найти наряд, сделанный 10 лет назад, с большой долей вероятности закончатся неудачей. А благодаря электронной системе обратиться к абсолютно любому документу будет максимально просто. В процессе внедрения системы возникает широкий диапазон прикладных возможностей. Внедрением некоторых из них мы занимаемся на данном этапе.

— **Что это за возможности?**

Теперь у сотрудников сервиса есть возможность отказаться от различных бланков, которые применяются при проведении регулярных работ, например, предпродажная подготовка или техническое обслуживание. В систему уже загружены бланки предпродажной подготовки экскаваторов-погрузчиков и гусеничных машин, которые составляют 90 % парка JCB, бланки работ по техническому обслуживанию. Прделана огромная работа. В настоящее время мы занимаемся загрузкой бланков осмотра техники trade-in.


Заполнение этих документов через мобильное приложение позволяет повысить уровень ответственности инженера-механика. Теперь специалист выполнит работу пошагово в соответствии с предписанием завода-изготовителя и не может перейти к выполнению следующего этапа без отметки о предыдущем. Таким образом, в случае возникновения спорных ситуаций заполненный электронный бланк является подтверждением выполнения сервисным специалистом той или иной операции.

Другая прикладная задача — это учёт часов, затраченных на выполнение работ. Теперь все этапы выполнения задания инженером-механиком фиксируются через список реперных точек, каждая из которых содержит время нажатия, местоположение и комментарий специалиста. Мы можем с высокой точностью измерять время выполнения задания, а также потери времени, которые могли произойти в ходе работ. В скором будущем мы полностью перейдём к автоматическому внесению часов в систему учёта. Таким образом человеческий фактор будет полностью устранён.

— **Какие преимущества внедрения системы даёт заказчику?**

Преимущество заказчика состоит в том, что сразу по окончании работ он в электронном виде получает заполненный по стандартам компании наряд. Это будет не чей-то трудночитаемый почерк, а полноценный документ, содержащий описание выполненных работ, рекомендации по дополнительным работам, подпись и комментарий заказчика, фотографии. И вся эта информация будет содержаться в рамках одного электронного документа. На самом деле, есть ещё одна прикладная идея, реализовать которую достаточно просто. В перспективе заказчик получит возможность оформлять заявку на ремонт или обслуживание через мобильное приложение и далее в личном кабинете на сайте «ЛОНМАДИ» наблюдать состояние его выполнения.

— **На каком этапе находится процесс внедрения системы?**

В декабре 2018 — январе 2019 года у всех инженеров-механиков московских подразделений, а это ровно треть сервисных специалистов холдинга, будет телефон с установленным мобильным приложением. После этого мы начнём распространение нового решения на другие подразделения холдинга. 

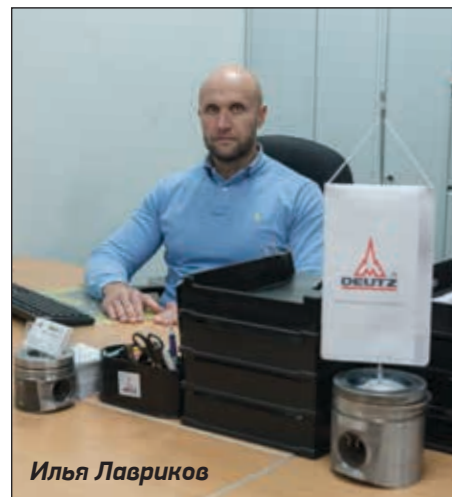




## КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ ВОЗМОЖНОСТИ ТЕХНИЧЕСКОГО ЦЕНТРА DEUTZ/CUMMINS

Многие наши заказчики интересуются, что представляет собой капитальный ремонт двигателей в техническом центре Deutz / Cummins и какие обязательные процессы он в себя включает. Об этом мы поговорили с Ильёй Лавриковым, мастером ремонтной зоны технического центра.

— **Что принято понимать под капитальным ремонтом двигателя?**



Илья Лавриков

Это полный ремонт двигателя с заменой неисправных деталей или их восстановлением, если это возможно.

— **Как происходит капитальный ремонт двигателя в техническом центре Deutz/Cummins?**

Ремонт проводится в несколько этапов. После получения заявки на ремонт двигателя мы оформляем необходимый акт приёма. Далее происходит мойка двигателя и его последующая разборка. Сервисные инженеры проводят замеры всех ответственных узлов, диагностику топливной аппаратуры на специализированных стендах. При необходимости некоторые детали проходят опрессовку — гидравлические испытания закрытой системы избыточным давлением. Проверка коленчатых и распределительных валов на трещины проводится на магнитном дефектоскопе. По результатам разборки двигателя специалист создаёт дефектную ведомость с указанием полученных размеров деталей. Каждый шаг подготовитель-

ного этапа подкрепляется фотоотчётом. После согласования перечня работ и счёта инженеры технического центра приступают непосредственно к ремонту.

— **Как обеспечивается качество капитального ремонта?**

Важным аспектом здесь является не только качество оригинальных запасных частей, но качество производимых работ. Пару лет назад мы поняли, что не можем рисковать своей репутацией и отдавать двигатели на ремонт субподрядчикам в сторонние организации. Поэтому в 2017 году, после защиты проекта у акционеров холдинга на базе нашего технического центра был создан цех механической обработки деталей двигателей. В нашем распоряжении всё необходимое современное оборудование для проведения полного цикла работ: станки итальянской марки AZ MACHINE TOOLS для расточки и фрезеровки блоков цилиндров, обработки и вырезания седел, хонинговальный станок и многое другое.

— **Что происходит далее?**

Сервисные специалисты проводят сборку двигателя в полном соответствии с техническими требованиями завода-изготовителя, перечисленными в необходимой технической литературе, которой мы как официальные дилеры обладаем в полном объёме. Затем после полной сборки происходит обязательный запуск и тестирование двигателя и всех его компонентов. На этом этапе мы проверяем корректность работы, возможные утечки жидкостей. Также, если мы имеем дело с двигателями последнего поколения и электронными системами управления, наши специалисты имеют всё необходимое для перепрошивки и калибровки блока управления, если это потребуется. И, наконец, финальная стадия ремонта — окраска двигателя в специальной окрасочно-сушильной камере, после чего он не будет ничем отличаться от аналогичного двигателя, выпускаемого с конвейеров заводов Deutz Xchange или Cummins ReCon. Обязательный запуск двигателя на оборудовании заказчика и его ввод в эксплуатацию в присутствии механика нашего технического центра как правило включён в общую стоимость капитального ремонта.

— **Какие преимущества технического центра Deutz/Cummins предлагает заказчику?**

Необходимо понимать, что в текущей экономической действительности и постоянно рвущемся вперёд техническом прогрессе, сложнейшие капитальные ремонты проводят только высококлассные специалисты, обладающие всеми необходимыми знаниями и компетенциями. Для этого у нас есть многолетний опыт и абсолютно всё материально-техническое обеспечение со стороны заводов-изготовителей. Технический центр имеет крупнейший в России склад запасных частей Deutz и Cummins. А гарантия на капитальный ремонт двигателей в нашем техническом центре имеет

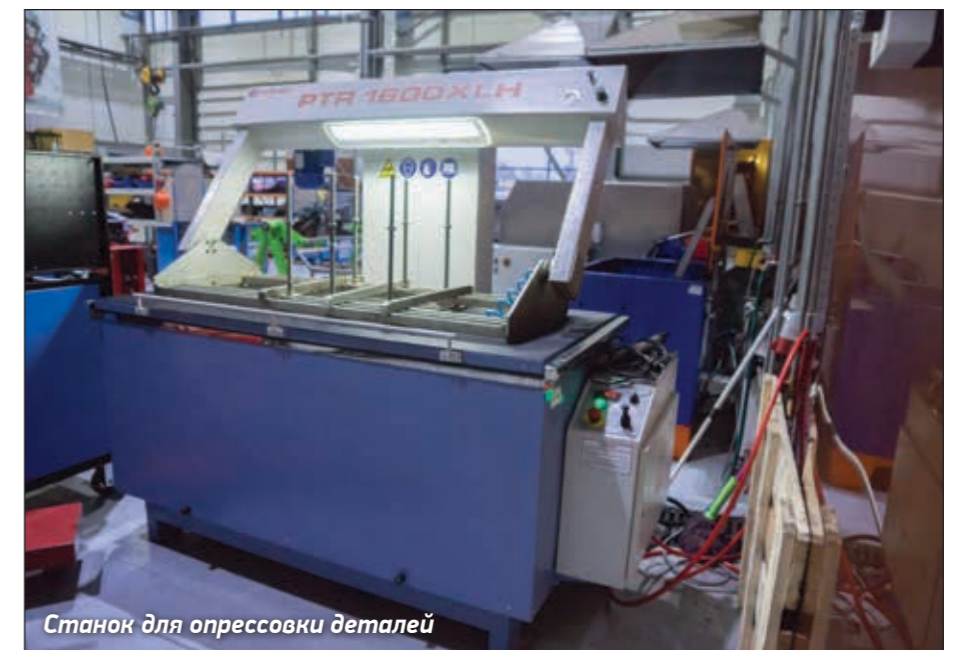


статус заводской и составляет 2 года или 4000 моточасов!

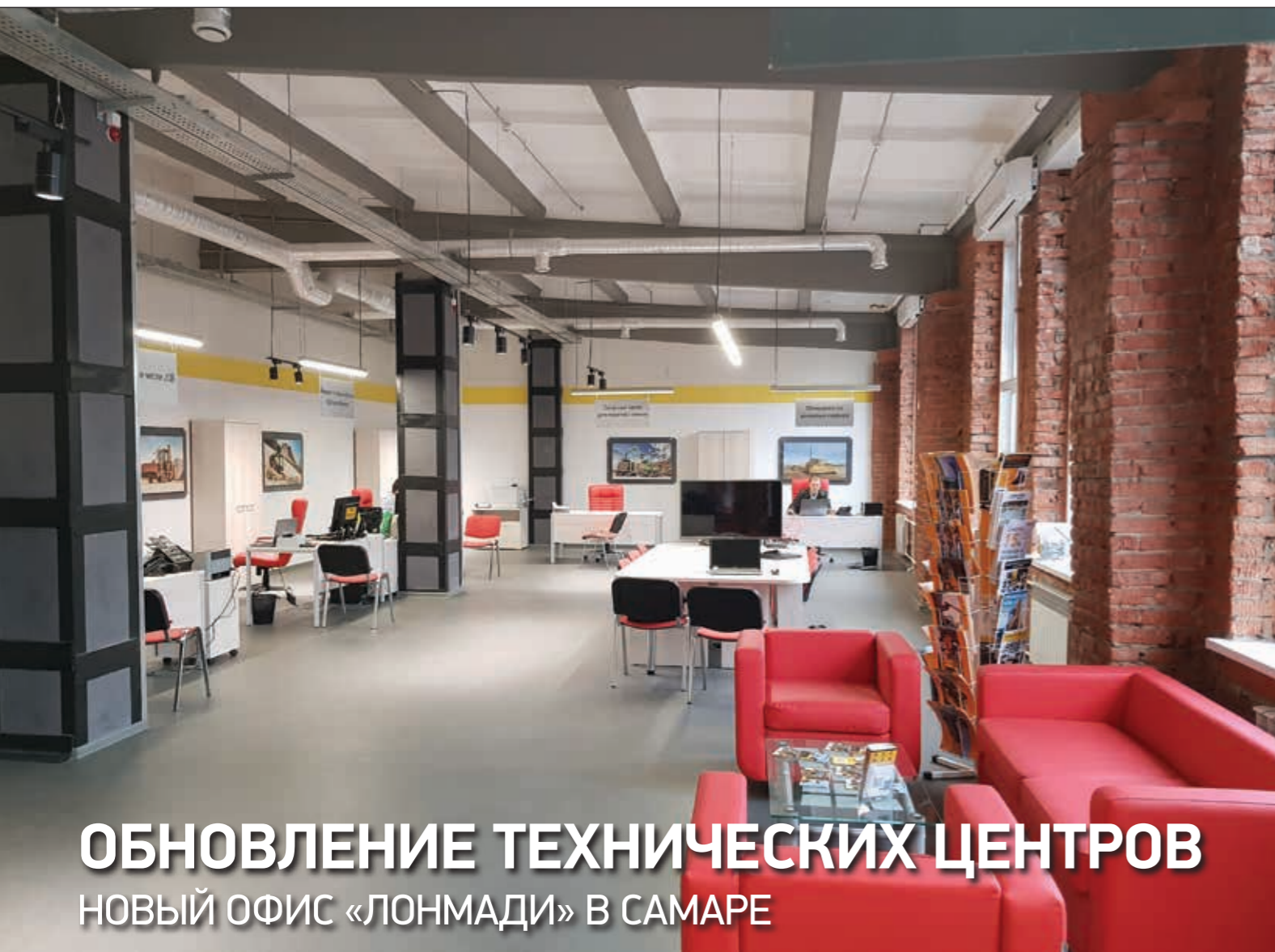
— **В какой срок технический центр Deutz/Cummins может произвести капитальный ремонт?**

Несмотря на то, что наш склад является крупнейшим в России, порой к нам на ремонт поступает техника, не распространённая на нашем рынке. В этих случаях нередко случается так, что необходимые запчасти приходится ждать от наших поставщиков в Германии, Бельгии

или США. Однако в любом случае наши заказчики могут рассчитывать на то, что мы приступаем к работе сразу, не дожидаясь поставок запасных частей. Наши специалисты подготавливают двигатель к ремонту и пристально контролируют сроки поставки необходимых запасных частей. В среднем, мы можем гарантировать сроки ремонта, не превышающие один месяц. При наличии всех запасных частей заказчик может рассчитывать на ремонт в течение недели. 📍



Станок для опрессовки деталей



## ОБНОВЛЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ НОВЫЙ ОФИС «ЛОНМАДИ» В САМАРЕ

Иван Милёхин



За 27 лет работы на российском рынке группа компаний «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» создала одну из самых сильных и развитых филиальных сетей среди поставщиков спецтехники. В 2016 году завершился процесс реструктуризации компании: все предприятия из самостоятельных обществ с ограниченной ответственностью были объединены в одну компанию с сетью обособленных подразделений и головным офисом в Московской области. Оптимизировано и количество филиалов для максимально быстрого и эффективного обслуживания заказчиков. Напомним, что теперь на Ев-

ропейской территории России их 28.

Однако свою цель руководство компании видит не в количестве филиалов, а в их качестве, должный уровень которого достижим только при наличии значительных инвестиций и кадровых ресурсов. За прошедшие два года шесть подразделений осуществили переезд в новые, отвечающие современным стандартам технические центры.

Подбор соответствующих стандартам «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» помещений является очень непростой задачей. Найти приличную базу со стоянкой под технику размером не менее 1 гектара, помеще-



нием для её обслуживания, хорошим офисом с удобным месторасположением в некоторых из регионов не удавалось более 10 лет!

Однако есть и удачные примеры. В 2018 году была завершена реконструкция нового помещения для подразделения «ЛОНМАДИ» в г. Самаре, и офис «сменил прописку». Объект расположен на проспекте Кирова, ширине которого может позавидовать проспект Академика Сахарова в Москве! Преимущества очевидны: сотрудники предприятия и заказчики не будут простаивать в пробках, трамам с техникой обеспечен удобный въезд. Прилегающая к зданию территория размером более 1 Га отведена под склад техники, рассчитанный на потребности городов, которые обслуживает филиал. География зоны ответственности самарского подразделения АО «ЛОНМАДИ» включает такие города, как Самара, Тольятти, Саратов, Энгельс, Пенза, Сызрань, Ульяновск. Размер территории позволяет предложить нашим заказчикам удобную парковку и проводить открытые дни с демонстрацией техники.

Общая площадь нового здания составляет более 1 500 м<sup>2</sup>. В соответствии с принятыми в «ЛОНМАДИ» стандартами, на первом этаже располагается служба сервиса, где одновременно могут проходить обслуживание четыре единицы

техники. Ремонтная зона оснащена необходимым оборудованием: мойкой высокого давления для промывки агрегатов, кран-балкой грузоподъемностью 5 тонн и прессом для установки деталей. В подразделении компании представлен технический центр Deutz с современным оборудованием для обслуживания и ремонта двигателей немецкого производителя, а также просторный склад для хранения запасных частей и навесного оборудования.

На втором этаже здания находится просторный отдел продаж, рассчитанный на 10 рабочих мест, и комната для переговоров.

Площадь помещения позволила оборудовать рекреационную зону для сотрудников, где будет установлен стол для настольного тенниса и появится небольшой тренажёрный зал.

За комментарием о новом самарском офисе «ЛОНМАДИ» и его сотрудниках мы обратились к директору подразделения Ивану Милёхину, который ранее отвечал за результаты «ЛОНМАДИ» в Твери:

«Усилиями наших коллег удалось создать один самый необычных, комфортных и ярких офисов в компании. Обстановка для встречи с деловыми партнерами порой требует разной атмосферы. Например, неформальные разговоры



Коммерческий отдел «ЛОНМАДИ» в г. Самаре



Переговорная комната

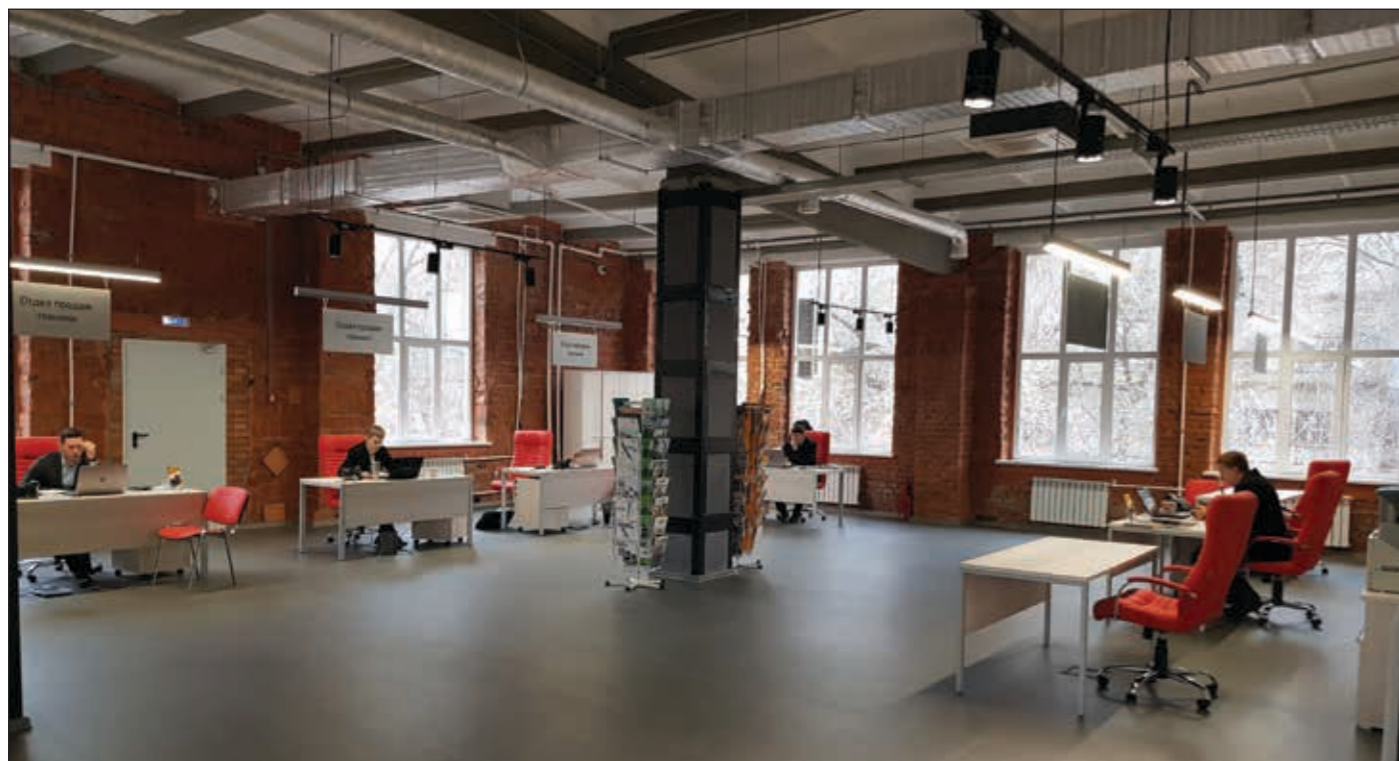
желательно проводить за пределами замкнутого пространства переговорной комнаты. И пространство нового офиса отвечает на такой вызов. У нас есть идеи проведения различных мероприятий для деловых партнёров, чтобы им хотелось чаще бывать у нас.

Не менее важна обстановка, в которой работает человек. Я уверен, что пространство может заряжать позитивной энергией, создавать рабочее настроение и повышать продуктивность.

Значительное внимание в повседневной работе я уделяю стратегическим за-

дачам, связанным с повышением эффективности филиала. Её основополагающим элементом является командная работа. Закрытость и концентрация только на своём опыте и результатах приводят к стагнации. Людям необходимо осознавать взаимозависимость внутри организации и оказывать поддержку своим коллегам. Очень важно, чтобы команда разделяла общие ценности. А одной из задач руководителя, на мой взгляд, является сопоставление целей компании и личных целей сотрудников. Когда сотрудник разделяет ценности предприятия и понимает, что, достигая их, он достигает и своих целей, эффективность компании растёт. В команде самарского филиала «ЛОНМАДИ» трудятся амбициозные и сильные люди, которые могут и готовы добиваться больших результатов. «Талант выигрывает в играх, командная работа и интеллект выигрывают в чемпионатах». (Майкл Джордан)».

Уважаемые заказчики! Будем рады видеть вас в новом офисе «ЛОНМАДИ» в г. Самаре по адресу ул. Калинина, д.1



# УСПЕЙТЕ ПОДГОТОВИТЬСЯ К ЗИМЕ

Снег и лёд не помеха, оборудование от **JCB** — залог успеха!



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО  
**ЛОНМАДИ**

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

Перегружатель Sennebogen 840 Electro  
на рельсовом портале



## ОСТРОВК БЛАГОПОЛУЧИЯ И ТЕХНИКА SENNEBOGEN НА БЕРЕГУ ВОЛГИ

*«Островок благополучия», «волжский оазис», «ровесник первых пятилеток» — именно так с гордостью называют Марийский целлюлозно-бумажный комбинат его сотрудники.*

*Выбор места для строительства предприятия был продуман самым тщательным образом: высокие сосны, мощные дубы и берёзы подходили к берегу Лопатинской Воложки, что позволяло с лёгкостью транспортировать заготовленный материал по реке. Заготовка древесины в этом районе велась с начала XIX века: предприимчивые купцы вырубали лес и сплавливали вниз по Волге в степные регионы страны. К середине века правительство Российской Империи ввело строгий учёт и охрану зелёных массивов. Первое предприятие по переработке древесины появилось здесь почти столетие спустя.*

Основанный в 1934 году, Марийский ЦБК расположен на живописной территории вдоль реки Волги. Впрочем, производственная площадка комбината впечатляет не только пейзажами, но и размахом — общая площадь предприятия составляет 123 гектара!

Комбинат осуществляет полный цикл переработки древесного сырья до конечной продукции — бумаги технического назначения различных видов. В настоящее время в производственный комплекс комбината входят лесная биржа, целлюлозное производство, три основных цеха по

выпуску бумаги и картона, цех древесно-волоконистых плит, теплоэлектроцентраль. Производственные мощности комбината позволяют изготавливать свыше 275 тысяч тонн продукции ежегодно, в том числе бумагу, картон, товарную целлюлозу, гофрокартон и бумажные мешки.

«Город Волжск начался с комбината, и сейчас комбинат остаётся одним из ведущих предприятий в регионе, — поясняет Сергей Сивцов, главный инженер МЦБК. — Теплоэлектроцентраль была здесь одним из первых зданий. Она полностью обеспечивает предприятие и часть электроэнергии отдаёт городу. Оборудование для изготовления бумаги модернизируется, при этом технология, отработанная десятилетиями, остаётся почти неизменной. Бумажное производство — это замкнутый безотходный цикл. На биржу сырья поступает древесный баланс, подходящий нам по определённым параметрам: это хвоя и лиственница в необходимом соотношении. Древесина идёт к нам со всей России по железнодорожным путям или на грузовиках-лесовозах. По территории



МЦБК проходят 11 километров железнодорожных путей! С биржи древесина подаётся на окорочный станок и далее в рубительные машины для измельчения в щепу определённой фракции.

Щепа аккумулируется в специальном подземной бункере, откуда по конвейеру поступает в варочные котлы. Из котлов готовая масса идёт в цеха, где располагаются машины для производства бумаги

и картона. В трёх цехах работают машины разных форматов, которые способны изготавливать 8-10 различных видов бумаги благодаря своим гибким настройкам. Конечная продукция разрезается на необходимые форматы, упаковывается и идёт на продажу.

В случае выявления брака в производстве, он передаётся в гидроразбиватель, где измельчается в массу для повторного

Вид на Марийский ЦБК со стороны г. Волжска





использования. Так же перерабатывают макулатуру, которую привозят на МЦБК из ближайших областей. В соответствии с технологией вторичная масса разбавляется в первичной и вновь подаётся на бумагоделательную машину».

На бирже древесины Марийского ЦБК работают четыре специализированных перегружателя. Все они — производства Sennebogen. Среди них две модели Sennebogen 840, одна из которых оснащена электрическим двигателем, модель 835 и новая машина Sennebogen 840 Electro на рельсовом портале. Машины осуществляют разгрузку вагонов и автобусов и подают сырьё на слешерные столы. Подробнее об этой технике мы поговорили с главным механиком комбината Александром Саврасовым.

**— Александр Юрьевич, как давно началось сотрудничество МЦБК с компанией «КВИНТАДИ»?**

Первые машины Sennebogen для лесной биржи мы приобрели в 2005 году. Узнали о Ваших перегружателях во время поездок по предприятиям, занятым

в производстве целлюлозно-бумажной продукции — на Балахнинский бумажный комбинат «Волга» и Сеgezский ЦБК. Попробовали, техника понравилась: надёжная и экономически выгодная. Своих денег стоит.

**— Не так давно участок заготовки древесины Марийского ЦБК был оснащён перегружателем Sennebogen 840 на портале. Расскажите, пожалуйста, подробнее об этом решении. Чем был продиктован выбор оборудования?**

Похожее решение мы впервые увидели на комбинате «Волга». Ранее на разгрузке входящей древесины работали два мостовых крана производства ГДР 1960-х годов. Мы провели необходимые расчёты и поняли, что одна машина Sennebogen превосходит их по скорости рабочих циклов и производительности, а также помогает экономить трудовые ресурсы.

Sennebogen 840 установлен на рельсовый портал, конструкция которого обеспечивает передвижение поворотной части в четырёх направлениях: вле-

во/вправо и вперёд/назад для быстрой удобной разгрузки железнодорожных вагонов и машин на бетонированной площадке. Портал, в отличие от самого перегружателя, — устройство простое. Его единственная функция — передвигаться. Поэтому для удешевления проекта мы обратились за технической помощью к нашим партнёрам в СКБ «Высота». Его директор Бухарев Владимир Николаевич нашёл для нас в Шанхае поставщика портала и лично контролировал процесс от чертежей и расчётов до производства, поставки и запуска в эксплуатацию. Полученным результатом мы довольны.

**— У Марийского ЦБК колоссальный объём выпускаемой продукции. Неужели четырёх перегружателей на бирже сырья достаточно?**

Пока достаточно. Конечно, планы по увеличению объёмов производства есть всегда. Если мы примем решение разогнать биржу и выходить на более высокие мощности, то поставим ещё одну машину на портале.

За комментарием об особенностях работы техники Sennebogen мы обратились к её непосредственному пользователю — оператору модели Sennebogen 835 Александру Чепракову: Перегружатели Sennebogen мы эксплуатируем уже 14 лет. Техника надёжная, зарекомендовала себя положительно. Даже первая приобретённая нами машина до сих пор в отличном состоянии. Работать на Sennebogen очень комфортно. Сервисное обслуживание мы проводим самостоятельно по мере возможности — поменять масло, фильтр, по мелочи, а вот для решения более серьёзных задач приезжают инженеры из казанского подразделения «ЛОНМАДИ». Хорошая техника, рекомендую!

*Щепа по конвейеру поступает в варочные котлы*







## ЯРД ИМПЕРИАЛ: ХОЧЕШЬ БЫТЬ ЛУЧШИМ — РАБОТАЙ С ЛУЧШИМИ



Алексей Гонтюрев

Летом 2018 года на базе центрального офиса «ЛОНМАДИ» состоялись две масштабные отгрузки техники JCB. Казалось бы, ситуация рядовая. Но только не в том случае, когда заказчик — компания «Ярд Империял», один из ключевых игроков на рынке аренды строительной техники. За 10 лет работы компании удалось увеличить свой парк до 300 единиц техники. В чём секрет успеха и каковы дальнейшие планы развития компании, рассказал Алексей Гонтюрев, президент и основатель «Ярд Империял».

— **Алексей Александрович, с чего началась история компании «Ярд Империял»?**

История нашего успеха началась в 2008 году с приобретения первой единицы техники. Я продал свою машину ВАЗ 2109 и на вырученные деньги купил старый грузовик 1989 года выпуска, начал работать на нём сам. Когда 4 года назад наступил очередной кризис, курс валют вырос, и строительные компании перестали приобретать технику в собственность. Как следствие, рынок спецтехники заметно поредел: старые машины списывали, а новые практически никто не покупал. На рынке образовался некий вакуум. А мы в это время набирали обороты, и заполняли эту пустоту. Спустя 10 лет парк техники компании «Ярд Империял»



насчитывает более 300 единиц. Мы также сдаём в аренду порядка 500 машин наших партнёров. Небольшие строительные объекты ведём самостоятельно.

— **Размер Вашего парка спецтехники действительно впечатляет. Сколько сотрудников работает в компании?**

Около 400 человек. И их количество увеличивается по мере приобретения техники у «ЛОНМАДИ». Мы постоянно расширяемся. При этом растёт не только число инженеров-механиков, которые занимаются непосредственно техни-

кой, но и открываются вакансии на руководящие должности. В настоящее время у нас один офис в Москве и одна база. В этом году мы планируем открыть в Москве два филиала.

— **Какие объекты в портфолио «Ярд Империял» являются предметом Вашей гордости?**

Наша техника работала на таких объектах, как Крымский мост, на проектах строительства стадионов к чемпионату мира по футболу — Ростов-на-Дону и Калининград. В портфолио компании объекты стратегического значения —



Погрузка экскаваторов-погрузчиков JCB...



...на тралы «Ярд Империял»

Экскаваторы JCB JS 205 готовы к передаче заказчику



Калининградская электростанция, металлургический комбинат в Туле. Сейчас наши машины строят Московский метрополитен. Мы готовы полностью обеспечить спецтехникой даже самые крупные проекты.

— **Почему Вы решили начать арендный бизнес, да ещё и в кризисное время?**

Интуиция подсказала. С детства я увлекался техникой, собирал/разбирал мотоциклы, потом машины. Я глубоко убеждён, что каждая единица техники — это живой организм со своим индивидуальным характером, душой. Ну а когда человек занимается любимым делом, и оно начинает приносить доход, вот тогда и происходит стремительное развитие. На

мой взгляд, в этом и заключается одна из главных составляющих успеха.

— **Алексей Александрович, какими принципами Вы руководствуетесь в повседневной работе?**

Принцип работы прост: хочешь быть лучшим — работай с лучшими.

— **Как Вы оцениваете текущую ситуацию на арендном рынке?**

Ситуация благоприятная. Сейчас время ловить ветер, надувать паруса.

— **Как началось Ваше знакомство с техникой JCB?**

Это давняя история. Мы приобретали экскаваторы JCB в 2013 году. Они себя прекрасно зарекомендовали, кроме того у нас завязались дружеские отношения с сотрудниками «ЛОНМАДИ». Сейчас, когда пришло время обновлять парк, мы решили массово закупить линейку JCB. С точки зрения сервисного обслуживания, техника JCB — номер один в мире. А нам есть с чем сравнивать. «ЛОНМАДИ» быстро реагирует на все обращения, запасные части всегда в наличии, интересные условия сотрудничества и бонусная программа. Немаловажным фактором стала очень выгодная лизинговая поддержка.

— **Каковы дальнейшие планы развития Вашей компании?**

Планы грандиозные: хотим завоевать весь рынок арендной техники. (Улыбается). Мы планируем объединить все наши компании центрального региона под единым брендом «Ярд Империял» и далее оцифровать базу данных для создания единой платформы — мобильного приложения для аренды техники. Это будет нечто похожее, например, на Uber, чтобы приложением было удобно пользоваться и строительным компаниям, и владельцам техники. Подобных решений на рынке пока нет. Надеюсь, что «Ярд Империял» представит его одним из первых.

— **Алексей Александрович, благодарю Вас за разговор и желаю успешной реализации задуманного.**





## КОМПАНИЯ ФОДД: СТРОИТЕЛЬСТВО ДОМОВ ПРЕМИУМ-КЛАССА

В сентябре 2017 года компания «ФОДД» приобрела гусеничный кран Sennebogen 683R с телескопической стрелой для своего парка техники.

Предприятие «ФОДД» основано в 1997 году. Сфера деятельности компании включает строительство многоэтажных жилых домов премиум-класса, коммерческой недвижимости, биз-

нес-центров и других объектов в Московском регионе и России.

Один из текущих проектов «ФОДД» — SAVVIN RIVER RESIDENCE, эксклюзивный строящийся дом на Саввинской набережной Москвы-реки. Строительная площадка расположена в районе Хамовники на территории бывшей кружевной фабрики.

Кран Sennebogen 683R выполняет на проекте работы по возведению нулевого цикла строительства, используется для подачи материалов для бетонирования фундаментной плиты. Рассказывает оператор крана Руслан Журавлёв:

«Мы очень довольны выбором: машина крепкая, устойчивая, с мощной стрелой. Гусеничный кран отлично под-

ходит для этого объекта. Площадь объекта небольшая, колёсный кран здесь не поместится из-за широких выносных опор. А гусеничная машина перемещается с грузом по практически неподготовленной площадке: здесь внизу осталось бетонное основание от старого здания. Так что Sennebogen 683R достаточно манёвренный для небольших площадок и постоянно находится в рабочем режиме. Сейчас кран подаёт бады с бетоном для заливки стен и пола коллектора для труб. Это вспомогательный кран, который использовался на объекте для разгрузки арматуры, для укладки бетонных плит, модульный штаб собирал...в общем, всё может — взял груз и поехал. Были в нашей практике и другие примеры. Например, мы специально привозили Sennebogen 683 на один из наших объектов — ЖК «Суббота», где оснащённый гуськом кран подавал бетонные плиты на 13-14 этаж. Так что самое главное преимущество этой машины — её устойчивость.

В парке «ФОДД» три 80-тонных крана Sennebogen — два колёсных и гусеничный, есть также Sennebogen модели 633 и Terex Demag. У каждой машины свои возможности и преимущества.

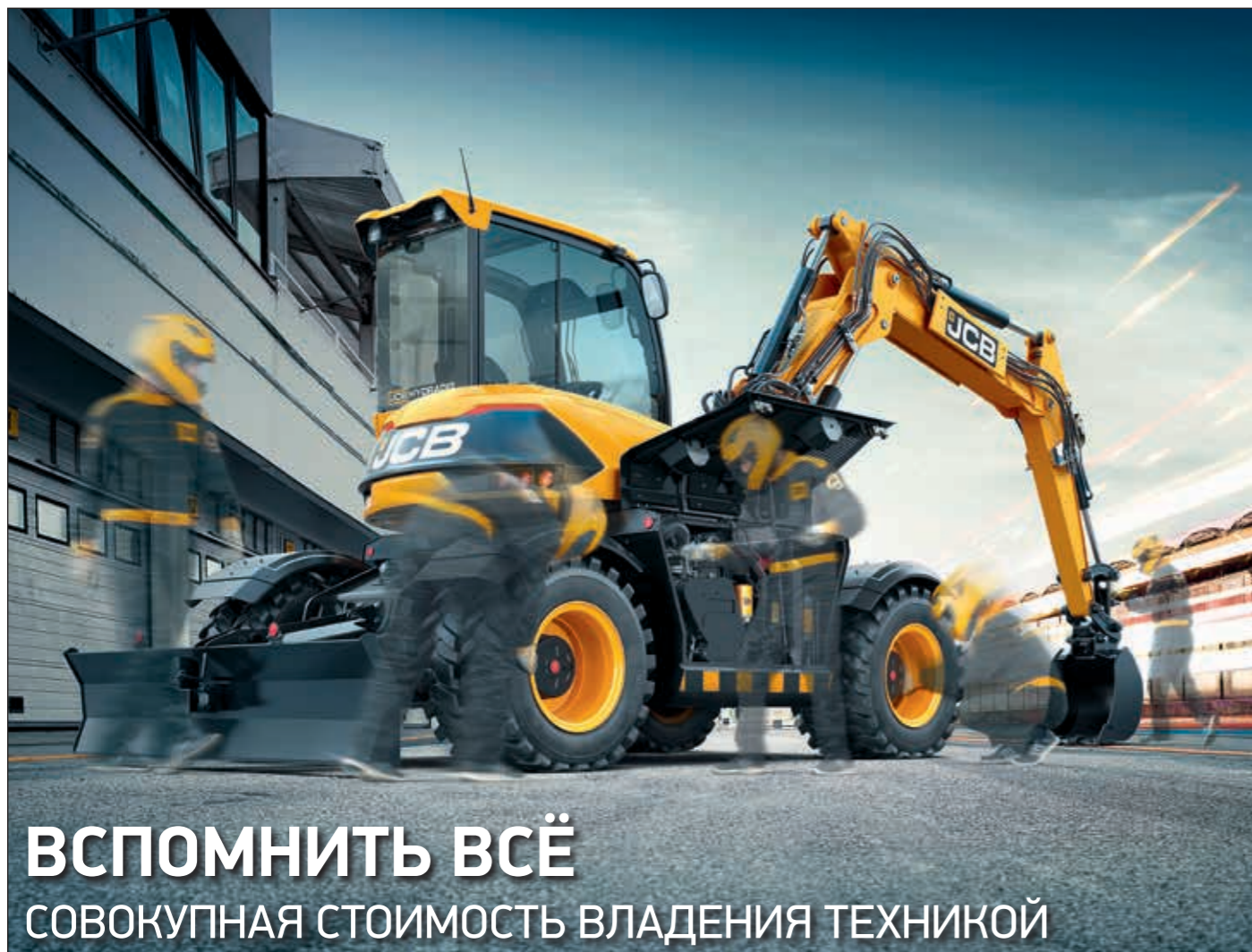
Sennebogen 633 был куплен 7 лет назад. Нароботка его превышает 19 тысяч моточасов, на нём перебирали стрелу — кран продолжает работать. Говорят, что уже отработал два срока. В России, конечно, привыкли работать до последнего: пока стрела на землю не упадёт. Мы же, напротив, тщательно следим за состоянием крана, ежедневно осматриваем основные узлы, точки смазки, меняем масло, очищаем машину от строительной пыли. Техническое обслуживание проводит служба сервиса «КВИНТМАДИ». Краны Sennebogen прекрасно себя зарекомендовали на объектах «ФОДД». Это надёжные и выносливые машины, но их важно своевременно обслуживать, как и любую другую технику, тогда они проработают долго».



Руслан Журавлёв, оператор крана Sennebogen 683R

Баварская компания Sennebogen имеет 20-летний опыт проектирования и производства телескопических кранов. Кран Sennebogen 683R характеризуется следующими параметрами: грузоподъёмность 80 тонн, прочная телескопическая стрела длиной 42 м, максимальное удлинение с гуськом 13 м. Кран прекрасно передвигается

по неровной, неподготовленной поверхности и имеет возможность телескопирования стрелы даже с грузом. Компактные размеры Sennebogen 683R, высокая грузоподъёмность и быстрое приведение в эксплуатацию делают его прекрасным решением для работы в условиях ограниченного пространства.



## ВСПОМНИТЬ ВСЁ СОВОКУПНАЯ СТОИМОСТЬ ВЛАДЕНИЯ ТЕХНИКОЙ

Владимир Жилов



Существует множество факторов, определяющих выбор покупателя в пользу того или иного бренда. При приобретении спецтехники, задача которой — приносить доход, одним из определяющих критериев покупки становится совокупная стоимость владения (Total cost of ownership — TCO).

Под этим термином в частности понимаются общие затраты на поддержание машины в рабочем состоянии. Многие владельцы техники полагают, что для определения этой суммы достаточно лишь подсчитать стоимость технического обслуживания. Однако это не вполне верно.

Затраты на техобслуживание, бесспорно, являются значительной составляющей совокупной стоимости

владения. Но ведь при наличии соответствующих инструментов владелец машины может поручить выполнение этой процедуры оператору. На что же ещё следует обращать внимание? Рассмотрим несколько примеров.

5 лет — это некий условный рубеж, когда естественные износы машины начинают давать отрицательный эффект. По окончании гарантийного периода многие владельцы ищут альтернативу оригинальным расходным материалам: фильтрам, маслам, шинам, зубьям и т.д. Но обладают ли они теми же характеристиками, что и оригинальные? Например, для фильтров, имеющих сложную конструкцию, это ёмкость и степень очистки. Если ёмкость выработана,

грязь блокирует фильтрующий элемент. Открывается клапан, и масло пропускается в систему смазки напрямую без очистки. Работа на неочищенном масле повлечёт интенсивный износ двигателя или других агрегатов. Важно понимать, что чем фильтрующий элемент дешевле, тем меньше у него период загрязнения и хуже качество. Помните, что чудес не бывает: если неоригинальные расходные материалы в несколько раз дешевле, они имеют низкие рабочие характеристики. Попытки экономии на малом могут обернуться большими расходами на ремонт принципиальных агрегатов машины.

Второй важный фактор — наличие комплектующих и расходных материалов: что есть у дилера на складе, чтобы оперативно помочь заказчику? Фильтры и масла найдутся у всех, ведь они пользуются высоким спросом и не занимают много места. А вот с крупными расходными деталями ситуация иная. Например, зубья экскаватора оснащаются коронками, а гидромолоты — пиками. Эти детали имеют высокий естественный износ. Эксплуатировать ковш с изношенными коронками нельзя, поскольку это влечёт за собой стачивание зубьев. Замена их трудоёмка и стоит немалых денег. Но зачастую крупногабаритные элементы (в особенности ходовая часть, катки, гусеницы и прочее) поставляются под заказ, а это выливается в длительные простои и финансовые потери.

При расчёте совокупной стоимости владения важно учитывать объём склада дилера и его технологические возможности. «ЛОНМАДИ» может предложить оперативное решение многих вопросов: изготовление любых РВД, шиномонтаж, механическая обработка деталей двигателя, предоставление подменных агрегатов и многое другое. Доступность запасных частей на нашем складе в день обращения составляет

около 92% — показатель говорит сам за себя. Мы готовы предложить также широкий выбор шин от различных производителей, запасные части, расходные материалы и элементы ходовой на технику импортных производителей под собственным брендом «ЛОНМАДИ Parts». Мы провели большую работу по выбору поставщиков и гарантируем, что предлагаемая продукция может применяться без ущерба для техники.

И ещё один фактор, который так важен в практике эксплуатации, — человеческий. Оператор, который управляет машиной, должен быть заинтересован в её сохранности. Крайне важно проводить ежедневное обслуживание техники, проверять пальцевые соединения, масла в точках смазки, износ деталей... Приведу ещё один жизненный пример: на строительных площадках работает множество экскаваторов-погрузчиков. У одного оператора машина работает без простоев, а у другого постоянно стоит на шиномонтаже. Он не покидает кабину, чтобы

пройти по пути движения машины пешком, собрать арматуру, острые предметы и поэтому регулярно рвёт резину. А ведь поменять шину в условиях рабочей площадки практически невозможно. Кроме того, в процессе ручного шиномонтажа велика вероятность повреждения диска. Так на первый взгляд незначительная халатность оператора может обернуться целым днём простоя машины. Со временем эти часы и дни повлекут существенные финансовые потери.

Таким образом, при расчёте совокупной стоимости владения техникой важно учитывать не только затраты на проведение технического обслуживания машины. Очень важен человеческий фактор, наличие которого способно изменить расходы на ремонт и запасные части как в большую, так и в меньшую сторону. И, что не менее важно, — выбор в пользу поставщика, технологические возможности которого позволят снизить время простоя техники. Выбирайте не бренд, выбирайте партнёра!





## ЗИМА БЛИЗКО ВАША ТЕХНИКА ГОТОВА К МОРОЗАМ?

Зима вступает в свои права в средней полосе России уже в ноябре и длится до конца марта. А пока сильные морозы ещё впереди, важно убедиться, что они не застанут Вашу технику врасплох. Подготовка к зимнему сезону включает в себя комплекс мероприятий. Их проведение не требует значительных усилий, но поможет избежать неприятных ситуаций и значительных финансовых и временных потерь в случае поломки машины.

В период, когда среднесуточная температура колеблется около нуля, начинается интенсивная конденсация влаги в топливном баке. Влага скаплива-

ется и оседает на дно, корродируя стенки стальных баков. Вместе с топливом ржавчина попадает в топливную аппаратуру, вызывая её серьёзные поломки. Поэтому перед началом зимнего сезона конденсат важно сливать. Сделать это элементарно — специальная пробка для слива есть в нижней части любого бака.

Аналогичные действия следует провести и с баком для гидравлики. Характерный признак попадания воды в гидравлическое масло — его помутнение, особенно ярко выраженное при низких температурах. Превышение концентрации воды в гидравлическом масле —

одна из самых распространённых причин отказа гидравлической системы.

Чтобы завести технику в сильный мороз, важно заранее проверить аккумулятор. В летний период уровень электролита и его плотность снижаются, поэтому аккумулятор необходимо проверить и зарядить перед наступлением холодов. Рекомендуется провести осмотр и очистить от коррозии клеммы, которые передают от аккумулятора на стартер большие токи, а также проверить всю электропроводку.

После пыльного летнего периода не помешает почистить и промыть радиаторы, проверить плотность антифриза для лучшего теплообмена. Это поможет соблюдать температурные режимы агрегатов и узлов для их долгой и безотказной службы.

В строительной технике как правило применяются минеральные моторные масла с узким температурным диапазоном применения. Зимой рекомендуется использовать специальное масло для низких температур — оно обладает меньшей вязкостью, что значительно облегчает запуск двигателя. Насосу в двигателе тяжело прокачать вязкое, остывшее за ночь масло, а значит, смазывание двигателя будет менее эффективным, и внутри него могут появиться задиры от «сухого» пуска. Кстати, масло в гидравлической системе тоже имеет температурный диапазон. Если Вы планируете работать в сильные морозы, его тоже необходимо менять.

Проверьте работу предпусковых подогревателей, функцию подогрева двигателя от внешнего источника, таймеры — все опции, предусмотренные для работы в зимнее время.

Ну, и, наконец, не забудьте проверить и заменить мелкие расходные материалы: резинки стеклоочистителей, сальники, пыльники, которые часто повреждаются в процессе эксплуатации.

Пусть Ваша техника будет надёжным помощником круглый год!

# ТЁПЛЫЙ ПОДХОД К ЗИМЕ!

## Оригинальный комплект подогревателя блока двигателя 240V 1000W JCB

# По специальной цене!



Предложение ограничено по количеству товара и срокам!



## НОВЫЕ ПУТИ: КОЛЁСНЫЙ ЭКСКАВАТОР JCB НА РЕЛЬСАХ

Руслан Черевко



Экскаватор — мощная машина, которая умеет не только копать. Функционал этого вида техники расширяется благодаря использованию навесного оборудования. Специалисты компании «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» осуществляют проекты по переоборудованию спецтехники под работу в различных сферах применения и по индивидуальным проектам. Экскаваторы JCB, поставленные компанией «ЛОНМАДИ», работают в качестве грузоподъемных механизмов, харвестеров на лесозаготовке и даже на обслуживании железнодорожных путей. Рассказывает Руслан Черевко, директор по специальным проектам «ЛОНМАДИ на Пражской»:

В конце 2016 года у одного из московских подрядчиков АО «РЖД» возникла потребность в экскаваторе на комбинированном железнодорожном ходу. Достаточно сложное техническое задание предусматривало оснащение машины направляющими для движения по рельсам и дополнительными реверсивными гидравлическими линиями. В соответствии с техническим заданием к переоснащению был выбран 22-тонный колёсный экскаватор JCB JS 200W. Монтаж специализированного оборудования осуществили инженеры «ЛОНМАДИ» совместно со специалистами эстонской компании, которая поставляет направляющие для рельсового хода. К середине

2017 года машина, полностью подготовленная и укомплектованная необходимым навесным оборудованием, вышла на ремонтные работы Московской кольцевой железной дороги (МКЖД) и отлично зарекомендовала себя. Преимущества подобного решения от «ЛОНМАДИ» оценили и другие подрядчики «РЖД»: «Бамстроймеханизация» приобрела три экскаватора JCB JS200W на железнодорожном ходу. Сейчас машины работают на строительстве железной дороги Байкало-Амурской магистрали.

### РАБОЧИЙ ПРОЦЕСС И ЗАДАЧИ

Колёсный экскаватор подъезжает к железнодорожным путям. Оператор нажатием кнопки в кабине опускает рельсовые направляющие. Колёса поднимаются, и машина встаёт на рельсы. Переоборудованный экскаватор движется по путям и выполняет широкий спектр задач.

Доставка техники к отдалённым труднодоступным территориям вызывает значительные сложности. Машина на комбинированном ходу является отличным решением для ремонта и обслуживания путей и прилегающей территории. Так, экскаватор выходит на линию для очистки путей от мусора или снега с помощью разнообразных щёток и снеговоронок, удаления кустарников и деревьев на прилегающей территории с исполь-


зованием гидравлических ножниц или харвестерных головок. С учётом большой протяжённости и разветвлённости сети железных дорог, работы достаточно.

Однако основная задача экскаваторов на комбинированном ходу — это ремонт железнодорожных путей. Здесь используется и функционал самого экскаватора, и возможности узкоспециализированного навесного оборудования. Например, чтобы выкопать траншею вдоль железнодорожного полотна, с помощью вибропогружателя устанавливаются шпунты и перекрытие для предотвращения смещения рельсов; шпалоподбивочные блоки используются для замены полотна. Иногда обслуживающая техника возит за собой грузовую телегу для специального инструмента и дополнительного навесного оборудования. Подряды «РЖД» достаточно сильно различаются по своему функционалу, и переоборудованные экскаваторы JCB успешно справляются с поставленными задачами.

### ПЕРСПЕКТИВЫ

Переоборудованные «ЛОНМАДИ» экскаваторы в настоящее время используются только подрядчиками Российских железных дорог, которые работают не на путях общего следования, а в прилегающих технологических зонах. Дело в том,

что пути общего следования имеют очень короткие временные интервалы между поездами. Поэтому, во-первых, к работе на них однозначного не допускаются негабаритные машины. А во-вторых, большое значение имеет вынос поворотной платформы экскаватора. Вдоль железнодорожных путей расположены инфраструктурные объекты, столбы освещения, которые негабаритный экскаватор может задеть в процессе работы. Если машина со стандартным выносом поворотной платформы развёрнута на путях, а по соседнему пути идёт состав, он может попросту снести работающий экскаватор.

В сентябре 2018 года на открытом дне «ЛОНМАДИ» состоялась презентация габаритного колёсного экскаватора JCB Hydradig для российских заказчиков. Новинка представляет большой интерес для оснащения комбинированным железнодорожным ходом не только за счёт мощности двигателя и гидравлической системы. Это уникальная компактная машина с минимальным выносом поворотной платформы, аналогов которой на рынке не существует в настоящее время. «ЛОНМАДИ» прорабатывает вопрос переоснащения экскаватора JCB Hydradig, комплектации широким перечнем навесного оборудования, чтобы предложить своё решение для структурных подразделений Российских железных дорог. 





## РЕЗЕРВНОЕ ЭЛЕКТРОПИТАНИЕ В ГОРНОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

В последнее время все больше предприятий горной промышленности стремятся обеспечить свою энергонезависимость, поскольку эта мера позволяет значительно сократить издержки и потери продукции из-за внепланового, а порой, и аварийного отключения электроэнергии.

Многие предприятия идут по пути подключения двойной линии электроснабжения. В таком случае выбор падает на несколько поставщиков электроэнергии. Однако данная мера не всегда возможна и несёт в себе затраты на согласование и монтаж энерголиний до места подклю-

чения нагрузки. Более практичным и не менее эффективным решением является покупка дизельной электростанции.

Одним из таких решений, воплощённых в жизнь компанией «ЛОНМАДИ» является поставка дизельной электростанции контейнерного типа на одно из крупнейших предприятий.

На фото представлен наглядный пример выполнения работ от поставки до подключения.

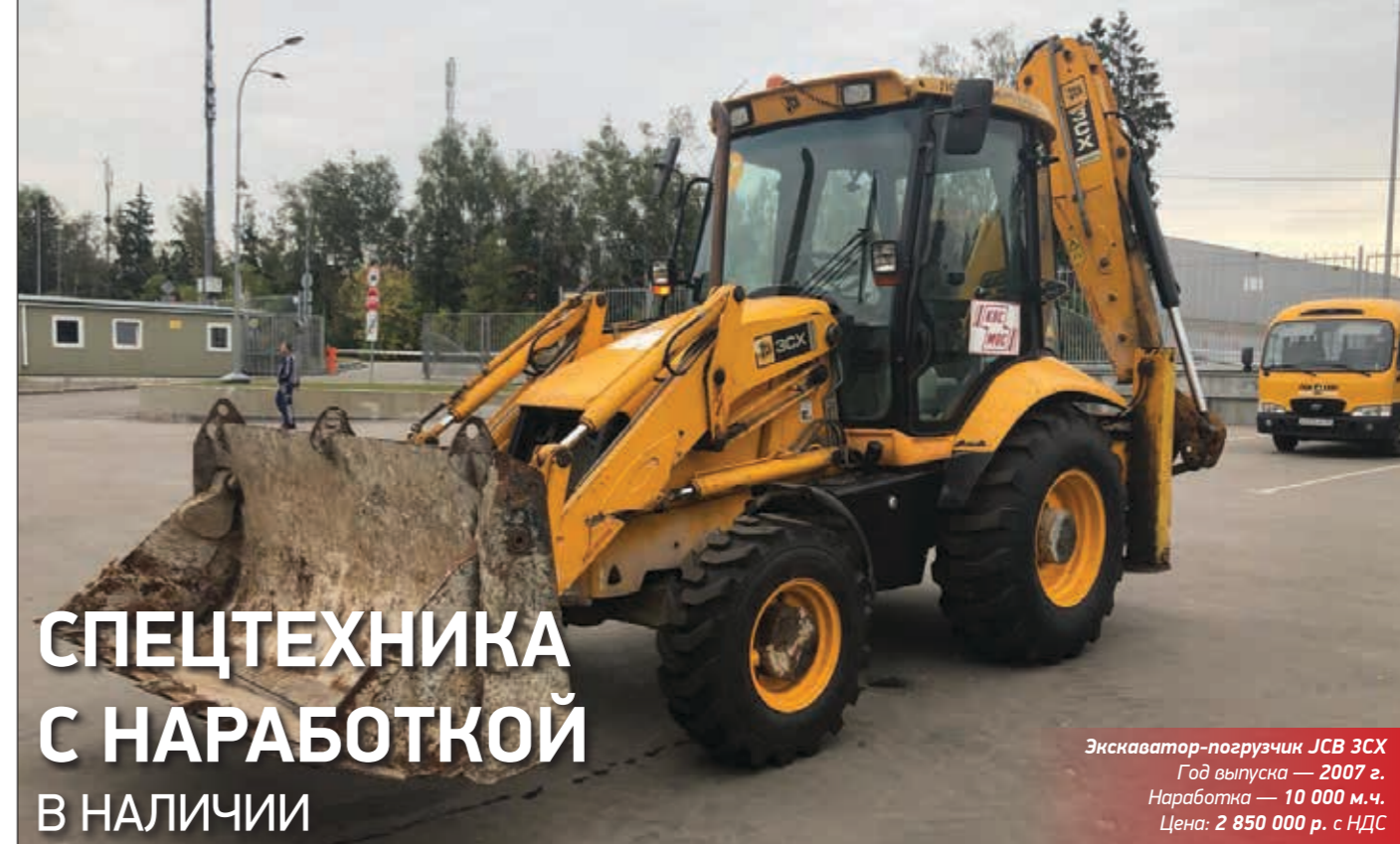
Основой для контейнерной автоматизированной электростанции (КАЭС) на базе универсального блок-контейнера

УБК-9 длиной 9 м стал дизельный генератор JCB G1410 основной мощностью 1000 кВт. Сердцем дизельного генератора данной мощности является один из самых надёжных в мире двигателей производителя CUMMINS. Также в проекте предусмотрен шкаф автоматического ввода в резерв (АВР) и система удалённого интернет-мониторинга, позволяющая определять более 40 параметров при работе установки, а также местоположение генераторной установки.

Наши специалисты осуществляют сервисную поддержку данного проекта и проводят регламентные работы по техническому обслуживанию оборудования и технико-консультативную поддержку ответственного персонала заказчика.

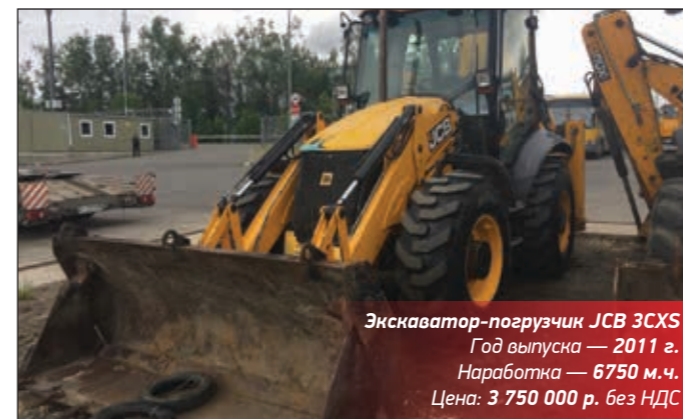
Мы надеемся на дальнейшее взаимовыгодное сотрудничество с заказчиком и выражаем благодарность за сделанный выбор в пользу надёжной техники JCB для реализации данного проекта. С дизельными электростанциями и техникой JCB ваш бизнес станет ещё более эффективным и более независимым.

АО «ЛОНМАДИ» в очередной раз продемонстрировала способность предложить и реализовать проект любой сложности на всех этапах от производства до внедрения.

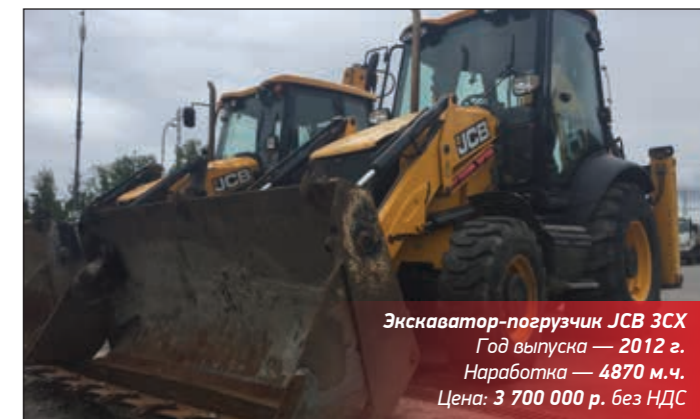


## СПЕЦТЕХНИКА С НАРАБОТКОЙ В НАЛИЧИИ

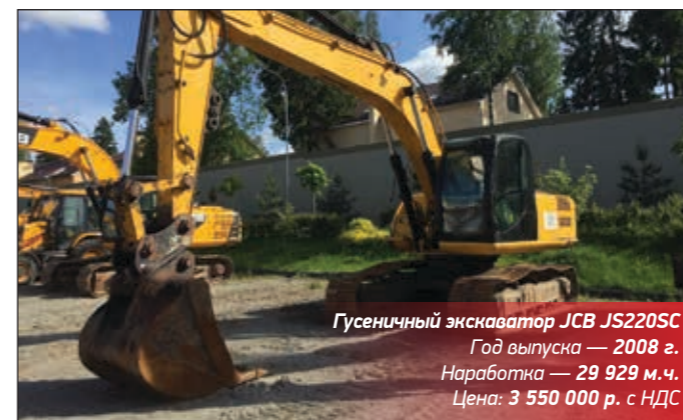
Экскаватор-погрузчик JCB 3CX  
Год выпуска — 2007 г.  
Наработка — 10 000 м.ч.  
Цена: 2 850 000 р. с НДС



Экскаватор-погрузчик JCB 3CX  
Год выпуска — 2011 г.  
Наработка — 6750 м.ч.  
Цена: 3 750 000 р. без НДС



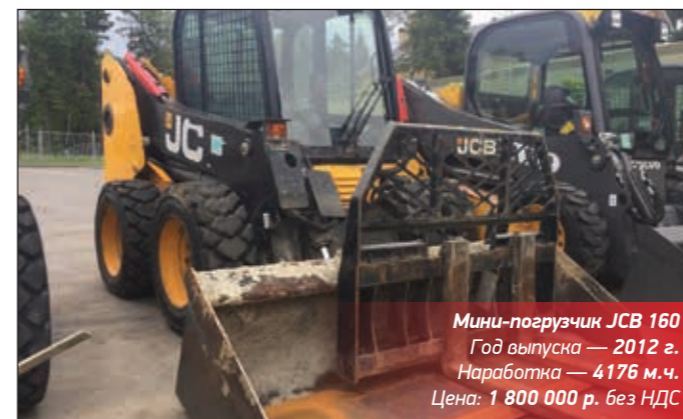
Экскаватор-погрузчик JCB 3CX  
Год выпуска — 2012 г.  
Наработка — 4870 м.ч.  
Цена: 3 700 000 р. без НДС



Гусеничный экскаватор JCB JS220SC  
Год выпуска — 2008 г.  
Наработка — 29 929 м.ч.  
Цена: 3 550 000 р. с НДС



Колёсный экскаватор JCB JS175W  
Год выпуска — 2008 г.  
Наработка — 14 550 м.ч.  
Цена: 4 100 000 р. без НДС



Мини-погрузчик JCB 160  
Год выпуска — 2012 г.  
Наработка — 4176 м.ч.  
Цена: 1 800 000 р. без НДС



Экскаватор-погрузчик Caterpillar 428E  
Год выпуска — 2006 г.  
Наработка — 14 561 м.ч.  
Цена: 1 950 000 р. с НДС

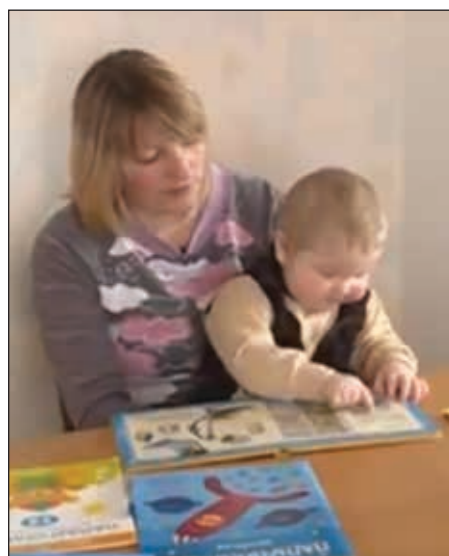
## «ЛОНМАДИ» И «КВИНТМАДИ» ДАРЯТ НАДЕЖДУ: ИСТОРИЯ КИРИЛЛА БЕРЕСНЕВА



боциты. Из-за такой агрессивной атаки страдают внутренние органы и головной мозг. Единственный способ справиться с недугом — трансплантация костного мозга, при подготовке к которой малыш принимал невероятное количество таблеток и регулярно посещал сеансы химиотерапии. Для мамы Ларисы Бересневой болезнь сына словно страшное дежавю. Несколько лет назад это же заболевание унесло жизнь её маленькой дочки за считанные месяцы. Врачи даже не успели начать лечение. Потом родился Кирилл. До девяти месяцев у мальчика не было никаких проблем со здоровьем, но позже появились те же симптомы, что и у дочки: высокая, не спадающая температура, без признаков ОРЗ. После обследования в нескольких больницах, Кириллу поставлен тот же диагноз — гемафагоцитарный лимфогистиоцитоз. В начале декабря 2017 года Кирилл был госпитализирован в НИИ Детской онкологии, гематологии и трансплантологии имени Р.М. Горбачевой. Операция по пересадке костного мозга от неродственного донора была проведена в день передачи лекарственных препаратов. Костный мозг прижился, осложнений нет. Сейчас Кирилл находится на амбулаторном лечении. Ещё один очень важный и положительный показатель заключается в том, что удалось избежать грибковой инфекции, которая возникает из-за приёма антибиотиков при прохождении курсов химиотерапии. Малышу очень повезло, что лекарства были закуплены своевременно! Сотрудники фонда и врачи из отделения с орфанными заболеваниями НИИ Р.М. Горбачёвой благодарят «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» за ещё одну спасённую жизнь! Мы верим, что у Кирилла впереди счастливое и беззаботное детство». 📄

В рамках оказания финансовой помощи благотворительному фонду «Одна жизнь» руководство компании «ЛОНМАДИ» / «КВИНТМАДИ» выделило средства в размере 975 000 рублей на лекарственные препараты «Кансидас» и «Октогам» для двухлетнего Кирилла Береснева.

Историю Кирилла рассказывает Елена Рязанова, президент БФ «Одна жизнь»: «Диагноз гемафагоцитарный лимфогистиоцитоз Кириллу поставили в ноябре прошлого года. Это болезнь крови, при которой особые клетки организма — гистиоциты размножаются с аномальной скоростью и поглощают эритроциты, лейкоциты и тром-



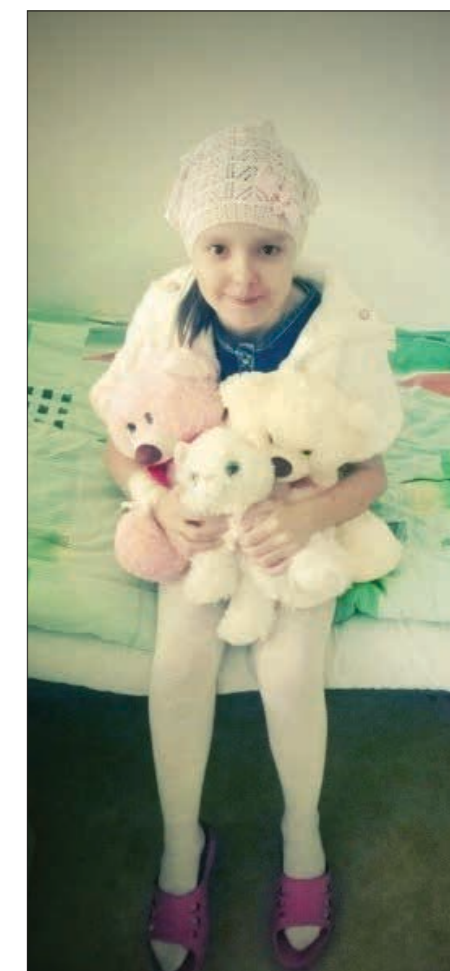
## ИСТОРИЯ ВЕРОНИКИ БЕССОЛЬЦИНОЙ

Десятилетняя Вероника Бессольцина из Ижевска — ещё одна подопечная благотворительного фонда «Одна жизнь», которой потребовалась трансплантация костного мозга. Рассказывает Мария Бессольцина, мама девочки:

«Вероника борется с болезнью вот уже 3 года. Всё началось в сентябре 2015 года с частых заболеваний ОРВИ и ОРЗ. Постоянно держалась температура 38-39 градусов, которую мы не могли сбить. В январе 2016 года нас госпитализировали в инфекционную больницу. Вероника резко похудела на 6 килограмм, начали выпадать волосы, и периодически возникала боль в суставах. Стало понятно, что это не ОРВИ. Следующие три месяца мы бегали от врача к врачу, после чего попали в гематологическое отделение местной больницы. Из-за вялотекущей формы заболевания диагнозов было много. И только в октябре 2017 поставили окончательный: миелодиспластический синдром с избытком бластов, нарушение

работы костного мозга, в результате которого организм не способен вырабатывать необходимые клетки крови. Из-за неправильного лечения болезнь начала прогрессировать. Нам сообщили, что единственный шанс на спасение Вероники — трансплантация костного мозга».

Операция проведена специалистами НИИ ДОГиТ им. Р.М. Горбачевой в Санкт-Петербурге. По решению руководства «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» для Вероники были закуплены лекарственные препараты «Октогам» и «Кансидас» на сумму 975 000 рублей. Эти лекарства крайне необходимы для сопроводительной терапии в посттрансплантационный период. Костный мозг приживается, хотя и возникают некоторые осложнения, характерные для такой операции. Мы искренне надеемся, что послеоперационное восстановление Вероники пройдёт максимально быстро, и девочка сможет вновь вести нормальный образ жизни, посещать школу и играть со сверстниками.



## ВЫ МОЖЕТЕ ПОМОЧЬ

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

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

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

Чтобы Ваша поддержка была регулярной:

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

Чтобы отписаться от регулярного пожертвования:

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

Допустимый размер пожертвования — от 10 до 5 000 рублей.

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

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





# «КВИНТМАДИ»: 20 ЛЕТ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ



Учредители группы компаний «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» Виктор Соколов и Макс Скиллман

Традиционный день открытых дверей «ЛОНМАДИ»/ «КВИНТМАДИ» состоялся 27 сентября в головном офисе компании в Солнечногорском районе. Поводов для торжественного мероприятия было сразу несколько.

В 2018 году двадцать лет с момента основания отметила компания «КВИНТМАДИ», поставщик тяжёлой специализированной техники.

Рассказывает Макс Скиллман, генеральный директор JVM Equipment Limited, один из основателей «КВИНТМАДИ»:

«Начало 1990-х годов было временем активного развития нефтегазовой отрасли в России. Я продавал крановую технику для работы на нефтяных месторожде-

ниях, а Виктор представлял интересы корпорации LOHNR0 с техникой JCB. Мы познакомились на одном из проектов в 1994 году, и через некоторое время наше знакомство переросло в крепкую дружбу, а потом и в совместный бизнес. Это был 1998 год. Пожалуй, не самое удачное время, что открывать новую компанию в России. Как только мы начали работу, рынок рухнул вслед за рублём. Россия объявила дефолт по международным долговым обязательствам. Но у нас был опыт и точное понимание, что рынок обязательно восстановится, пусть не сразу, а через несколько лет.

А вот что в те времена было действительно плохим, так это уровень сервиса



Интерактивный кран Demag AC 100-4L



Экспозиция техники



спецтехники. Продажи машин прекратились, парк старел, и его надо было обслуживать. Именно на этом мы и сделали акцент в те непростые годы, в результате чего у нас появилось действительно много друзей — заказчиков, которым мы помогли поддерживать машины в рабочем состоянии.

Я очень оптимистичный человек. Но Виктор был оптимистом настолько, что в интересах бизнеса мне пришлось стать пессимистом, иначе мы бы сразу прогорели. (Смеется).

В течение нескольких последующих лет мы начали подписывать дилерские соглашения с лучшими мировыми брендами для диверсификации поставляемой продукции. Идея заключалась в том, что-



бы наши заказчики могли получить полный спектр техники, а главное — качественное техническое обслуживание от одного поставщика.

Сегодня моему замечательному другу Виктору Соколову исполнилось бы 80 лет. Несомненно, Виктор Андреевич очень гордился бы результатами работы своей дочери — Лины Соколовой, которая управляет этой огромной компанией, занимающей лидирующие позиции среди поставщиков специализированного оборудования».

Поздравить компанию и её сотрудников собрались более 500 гостей: заказ-



**Виктор Абрамов, член комитета Совета Федерации по социальной политике**





Андрей Чураков, глава Солнечногорского муниципального района, и Лина Соколова



Антон Логинов, заместитель министра инвестиций и инноваций Московской области



чики и партнёры компании, представители Совета Федерации, Правительства Московской области и муниципальной власти Солнечногорского района, а также ключевые специалисты ведущих мировых машиностроительных компаний, продукцию которых «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» поставляет на российский рынок.

На территории производственно-административного комплекса была представлена экспозиция техники, поставляемой компанией. «КВИНТМАДИ» сделала основной акцент выставки на крановую технику.

Внимание гостей открытого дня была представлена линейка кранов Demag, кран Terex и Sennebogen. На грандиозной инсталляции можно было ознакомиться с историей создания и эволюции

подъёмных механизмов с древнейших времён и до наших дней. Наибольшее внимание привлёк интерактивный кран Demag AC 100-4L, который с удовольствием общался с гостями мероприятия и отвечал на вопросы.

Во время официальной части мероприятия состоялась российская презентация нового колёсного экскаватора JCB Hydradig 110W.

Для гостей праздничного мероприятия выступили духовая кавер-группа Brevis Brass Band и Валерий Сюткин. Ярким финальным аккордом программы стало легендарное шоу танцующих экскаваторов JCB.

Группа компаний «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» выражает искреннюю благодарность своим заказчикам, партнёрам и друзьям, посетившим праздничное мероприятие.



Валерий Сюткин и «Сюткин Rock 'n' Roll Band»



УВАЖАЕМЫЕ ДРУЗЬЯ!

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

Вы прочитали журнал:

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

Каково ваше отношение к журналу?

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

Какие рубрики журнала вы считаете наиболее интересными и полезными?

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

Какие материалы вы хотели бы увидеть в корпоративном журнале?

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

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

Ваши комментарии к номеру:

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

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

marketing@lonmadi.ru

Заранее благодарим за участие в опросе!



# ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

ЭКСКАВАТОРЫ-ПОГРУЗЧИКИ



0%\*

МИНИ-ПОГРУЗЧИКИ

135, 175, 190, 205, 250, 270



0%\*

КАТКИ

116D, VM166, VM200



0%\*

ГУСЕНИЧНЫЕ ЭКСКАВАТОРЫ  
JS 205, JS305



49% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ  
12 МЕСЯЦЕВ  
1,99% В ГОД

КОЛЁСНЫЕ ЭКСКАВАТОРЫ  
JS160W



49% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ  
12 МЕСЯЦЕВ  
3,99% В ГОД

ФРОНТАЛЬНЫЕ ПОГРУЗЧИКИ  
422, 426, 455, 456



24% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ  
24 МЕСЯЦА  
2% В ГОД

ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИЕ ПОГРУЗЧИКИ  
527-58, 531-70, 541-70, 540-140,  
540-170, 540-200, 560-80



35% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ  
35 МЕСЯЦЕВ  
3,5% В ГОД


\*Предложение техники по лизингу рассчитано от специальной цены продажи техники по Программе JCB Finance у официального дилера АО «ЛОНМАДИ» (цену уточняйте у вашего менеджера), аннуитетном графике лизинговых платежей в рублях, включает единоразовую 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. Техника на балансе лизингополучателя. Предложение действует при подаче заявки на лизинг в период с 1 октября по 31 декабря 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.



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО  
**ЛОНМАДИ**

АО «ЛОНМАДИ»

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



Корпоративный журнал группы компаний АО «ЛОНМАДИ»  
и АО «КВИНТМАДИ». Выпуск №14, декабрь 2018 года.  
Мы ждём ваших комментариев и вопросов по адресу:  
[marketing@lonmadi.ru](mailto:marketing@lonmadi.ru) Подписано в печать: 5 декабря 2018 г.  
Тираж: 999 экземпляров. Распространяется бесплатно.