

[LONMADI RE:VIEW]

№10 | апрель 2017

НОВИНКИ JCB

Описание новых
моделей техники стр. 16

«ЛОНМАДИ» В КИТАЕ

ОФИСЫ стр. 30

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

РАЗВЕНЧАНИЕ МИФА стр. 52

КОЛЕСНЫЕ ПЕРЕГРУЖАТЕЛИ UMG

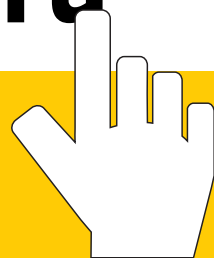
ТЕМА НОМЕРА СТР. 8



www.lonmadi-service.ru

У нас работает

**ИНТЕРНЕТ
МАГАЗИН!**



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ЛОНМАДИ

8-800-333-56-63

www.lonmadi.ru

Новости производителей

Выставка CONEXPO-CON/AGG 2017 4

Тема номера

Колёсные перегружатели UMG 8

Новинки

Гусеничный экскаватор JS305 16

Фронтальный погрузчик 455 18

Телескопический погрузчик 560-80 20

Обновлённый гидромолот JCB HM033T 22

Программа лояльности 23

Сервис

Система удалённого мониторинга JCB LIVELINK 24

Итоги работы технического центра DIESELMAX 26

Инновации службы сервиса 28

Офисы

ЛОНМАДИ в Китае 30

Партнёры

Восточно-Уральский терминал 34

Строительство трассы М-11 40

ЭВЕРЕСТ-РИЭЛТ 44

Виват-Сервис 48

Мнение эксперта

Надёжность техники с однобалочной стрелой 52

Спецпредложения

Компания «СОКОЛ» 54

Техника с наработкой 56

Лизинг

Новые возможности финансирования техники 54

Благотворительность

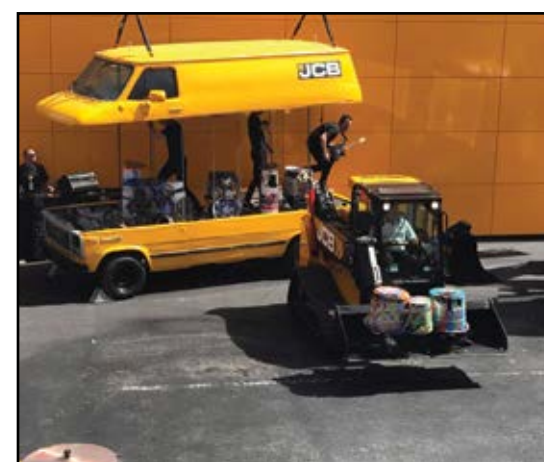
«ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ» дарят надежду 60

Фоторепортаж

64



CONEXPO-CON/AGG 2017 МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА



[4]

№10 | апрель 2017

В 2017 году международная выставка CONEXPO-CON/AGG проходила с 7 по 11 марта. На территории 235 000 м² расположились стенды более 2 500 участников, представляющих все сферы строительства.

CONEXPO-CON/AGG — международная выставка, посвященная строительной технике, оборудованию и материалам, которая проводится в Лас Вегасе, Невада, каждые три года. На выставку CONEXPO/CON-AGG приезжают специалисты в области строительства, дорожного хозяйства, земляных работ, грузоподъемной техники, горнодобывающей промышленности, коммунальной сферы со всего мира. На выставке представляются образцы последних технологий и инноваций в обо-

родовании, новые продукты и услуги; выставка способствует распространению профессиональных знаний.

CONEXPO-CON/AGG привлекает участников всех сегментов околостроительного бизнеса, включая подрядчиков, производителей материалов и чиновников правительственного сектора.

Посетители легко могут ориентироваться на выставке и находить специализированные павильоны, представляющие продукты и услуги ведущих производителей оборудования, техники, инструмента, запасных частей и сопутствующих компонентов.

CONEXPO-CON/AGG предлагает всестороннюю программу обучения во вре-

мя проведения пятидневной выставки, включая семинары, показы техники, изучение отраслевых проблем и тенденций, управление и применяемые технологии.

Ведущие промышленные организации со всего мира участвуют в CONEXPO-CON/AGG, и ведущие СМИ во всем мире отражают ход и результаты проведения выставки. Именно здесь пересекаются тысячи участников, проходят встречи, завязываются деловые отношения, подписываются договоры.

Наши партнеры-производители предоставили фото-отчеты об участии в этом знаменательном событии.

Комментирует Пономарев Алексей, директор по продажам оборудования GOMACO ЗАО «КВИНТМАДИ»:

«Очередная выставка CONEXPO, крупнейшая в Северной Америке и одно из самых значительных в мире шоу строительной техники, состоялась в американском Лас-Вегасе на прошлой неделе.»

Корпорация GOMACO традиционно обновила свой ежегодный рекорд по занимаемой площади стенда и количеству представленных на шоу единиц техники. На этот раз многочисленные заказчики, партнеры и заинтересованные посетители могли увидеть и потрогать 14 (!) различных моделей GOMACO, включая магистральные бетоноукладчики, машины для инженерного обустройства дорог и укладки монолитных бетонных форм, финишер, профилировщик, перегружатель.

Безусловный хит — новая модель GP4 — бетоноукладчик для строительства дорожного / аэродромного покрытия с шириной укладки до 12 м.

Модели 3300, COMMANDER IIIx были представлены рынку считанные месяцы назад; и их выставленные экземпляры уже нашли своего покупателя, как и подавляющее большинство бетоноукладчиков из экспозиции GOMACO.

Более ранние, проверенные временем GT3600, COMMANDER III, 9500, GP 2400

[5]

www.lonmadi.ru



Стенд Sennebogen

также не собираются сдавать своих позиций и прямо с выставки отправляются на строительные объекты.

Руководство компании уверено: год будет успешным для компании GOMACO, а заказчики живо обсуждают последние новинки и усовершенствованные системы управления G+ Connect, скользящую форму серии «5400», невиданные до сих пор производительность перегружателя RTP-500 и стабильность работы четырехгусеничной барьерной машины 4400.

Не остались в стороне и наши российские строители: представительная делегация ООО «Трансстроймеханиза-



Стенд Sennebogen



Стенд TEREX DEMAG



Стенд TEREX



Стенд GOMACO



Алексей Пономарев

ция» посетила выставку, где поделилась полезной информацией о работе более 30 (!) единиц GOMACO на своих проектах по строительству аэропортов, автомобильных дорог и других инфраструктурных объектов. Специалисты TCM с интересом ознакомились с теми моделями и

дополнительным оборудованием, которым еще предстоит найти свое применение в России.

Будем надеяться, что партнерство GOMACO с ведущими строительными фирмами РФ будет только крепнуть — для этого есть все основания.

Деятельность «КВИНТМАДИ», официального представителя GOMACO в Российской Федерации с 2001 года, получила лестные отзывы и от производителей техники, и от покупателей, чье оборудование она обслуживает. Совместная работа признана успешной и выгодной для всех.





КОЛЁСНЫЕ ПЕРЕГРУЖАТЕЛИ UMG И ГДЕ ОНИ ОБИТАЮТ

UMG — группа компаний, специализирующихся на производстве дорожно-строительной техники и техники специального назначения. Производственная площадка UMG расположена в г.Твери.

Целью создания предприятия в 2005 году стало создание строительно-дорожной техники, способной конкурировать с марками ведущих мировых производителей, а именно высокопроизводительной, надежной, эргономичной, экономичной и визуально привлекательной.

Уже через полгода первый прототип колесного экскаватора E130W с честью

прошел испытания. Именно в этой машине была впервые внедрена оригинальная капотная система, защищённая заводским патентом № 73360 которая в дальнейшем стала отличительной чертой всей линейки продукции предприятия.

Машиностроительное предприятие сертифицировано по международному стандарту ISO9001 и выпускает широкий модельный ряд строительно-дорожной техники: колесных и гусеничных экскаваторов, промышленных перегружателей, техники специального назначения и мульчеров. Разработка и внедрение осу-

ществляется силами инженерного центра, который находится на территории предприятия. Производство машин осуществляется на современном оборудовании с применением инновационных технологий.

В планах предприятия — расширение производственных площадей для реализации запущенных проектов. В 2016 году предприятие вошло в реестр крупнейших производителей самоходных машин и прицепов, составленный Минпромторгом РФ. Среди заказчиков — ряд государственных структур — МЧС РФ, ОАО «РЖД» и пр.



ского лома. Эта машина и более тяжелые модели также успешно используются на мусороперерабатывающих предприятиях, на перегрузке угля, при перевалке леса, при погрузке глины, щебня и других материалов в вагоны, в грузовой автотранспорт специальными грейферами или захватами.

— Каковы особенности модели E190WH в комплектации для погрузки/выгрузки металлического лома?

Модель E190WH была сконструирована в 2007-2008 годах, потом про неё временно забыли в силу наступления экономического кризиса. Вернулись к ее воплощению уже в 2009 году, а в 2010 году запустили в серийное производство.

Мы для себя определили, что хотим получить надежную производительную технику с одной стороны, а с другой стороны, машина должна быть недорогой, чтобы ее могла себе позволить компания среднего размера. Поэтому если у нас производятся отечественные узлы высокого качества, мы используем их. Если нет — то устанавливаем компоненты зарубежного производства. Российские компоненты гидрооборудования машин — это гидроцилиндры завода Велмаш (г. Великие Луки), блоки управления,

пневмогидроаккумуляторы, центральные коллекторы, гидромоторы завода Пневмостроймашина (г. Екатеринбург).

Модель E190WH оснащена гидравликой (главные компоненты гидросистемы) производства Bosch Rexroth, двигателем BF 4M 2012 C фирмы Deutz с жидкостным охлаждением, системой непосредственного впрыска топлива и турбонаддувом, с промежуточным охлаждением наддувочного воздуха, соответствующим международным экологическим нормам Tier2. Блок радиаторов разработан в Италии

Иван Штыков



Особенности линейки легких перегружателей UMG

Рассказывает главный конструктор Штыков Иван Константинович:

— Кто является основным заказчиком легких перегружателей?

В прошлом году на выставке Металлэкспо компания представила самый легкий перегружатель E190WH из широкого модельного ряда от 19 до 35 тонн. Перегружатель был оборудован пятилепестковым грейферным захватом. В такой комплектации машина чаще всего применяется для перегрузки металличе-



компанией Orlandi Radiatori и объединяет три контура охлаждения: охлаждающей жидкости двигателя, наддувочного воздуха двигателя и рабочей жидкости гидросистемы. Мосты и КПП на этой модели также итальянские производства фирмы Carraro, а на более тяжелых моделях, начиная с 23 тонн, мы устанавливаем мосты и КПП известных немецких производителей ZF и NAF.

— В чем состоит отличие машины от иностранных аналогов?

Мы разработали уникальную капотную систему. Если говорить о «классической» капотной системе, применяемой большинством производителей экскаваторов и экскаваторов-перегрузателей, то там по периметру поворотной платформы расположены несколько дверок, за которыми находятся узлы, к которым должен быть обеспечен доступ для обслуживания и ремонта. Наша капотная система состоит всего из двух капотов: одного большого

(заднего) капота, под которым находится силовая установка, блок радиаторов, главный насос, предпусковой подогреватель, пневмогидроаккумуляторы, фильтры гидросистемы, фильтры двигателя. Открыв один капот, мы получаем полный доступ почти ко всем узлам машины, требующим обслуживания. Под вторым передним маленьким капотом стоит главный золотниковый блок — гидрораспределитель. Мы считаем, что такая «двухкапотная» система обеспечивает более удобный доступ ко всем узлам.

Вторая особенность состоит в том, что капот выполнен не из металла, а из стеклопластика. Мы используем стеклопластик во-первых потому что он позволяет выполнить плавные контуры, оригинальные формы в плане дизайна. Сама поверхность чистая глянцевая некрашенная, а цвет содержится в массе стеклопластика. У нас были опасения, что капоты из стеклопластика недолговечны,

но оказались беспочвенными. Мы периодически видим одну из наших машин, которая работает в Твери уже более 10 лет после начала эксплуатации. Выглядит как новая, краска не поблекла. Преимущество пластика состоит в том, что он легче и по себестоимости дешевле штампованных из металла. Внутренние металлические «закладные» элементы мы производим здесь на заводе, а в стеклопластик их заформовывают по кооперации на двух тверских предприятиях и одном владимирском.

— Насколько легко эксплуатировать и обслуживать эту модель перегрузателя?

Модель перегрузателя проста в эксплуатации. Система гидропривода, выполненная по схеме LUDV фирмы Bosch Rexroth, обеспечивает неограниченное количество совмещений в рабочем цикле, высокую точность выполнения операций и минимальные потери мощности.

Распределение потока с учетом приоритета поворотной системы обеспечивает оптимальные рабочие характеристики. По сути, имея один насос, обеспечивает одновременную работу всех движений независимо от нагрузки. Эта система позволяет эффективно работать на машине людям, не имеющим большого опыта. Современная высокоинтеллектуальная гидравлическая система управления (LUDV) помогает машинисту выполнять погрузочные работы быстро и точно.

E190WH оснащена предпусковым подогревателем двигателя Hydronic D10W (12B). Теоретически, даже без предпускового подогревателя машина должна запускаться при температуре воздуха до -30°C. Однако в зимнее время стоит уделить немного времени и прогреть двигатель перед запуском.

Также стоит отметить увеличенный до 500 моточасов интервал между проведением технического обслуживания, топливную экономичность, при которой теоретический расход топлива подтверждается отзывами потребителей и составляет от 9 до 11 л/час.

На «бюджетные» машины, поставляемые небольшим организациям, мы устанавливаем в базовой комплектации ручную систему централизованной смазки. Система централизованной смазки Lincoln Lite — экономичный ручной вариант без качающего насоса для облегчения шприцевания труднодоступных точек смазки - представляет из себя сеть трубопроводов до точек смазки из одного легко доступного места.

— Каким образом обеспечивается безопасность работы машиниста?

Основных моментов несколько. На гидроцилиндрах стрелы, рукояти и подъема кабины установлены тормозные клапаны серии A-VBC итальянского производства с функциями:

гидрозамка (запирание полостей гидроцилиндров и исключение «проседа-



ния» элементов рабочего оборудования и кабины); при разрыве рукава высокого давления); при разрыве шланга держит в том положении, где оставил машинист **«анти-шокового»** клапана (обеспечение плавного опускания рабочего оборудования и кабины, исключение разгона под действием собственного веса, исключение разрыва потока в гидравлических магистралях);

«аварийного клапана» (исключение падения рабочего оборудования

и кабины в случае разрыва рукава высокого давления);

функцией клапана ограничения грузоподъемности.

Мы спроектировали защиту гидроцилиндров откидных опор. При опускании выносных опор, оголяются штоки цилиндров. От сохранности штока зависит герметичность гидроцилиндра, мы закрываем его металлическими кожухами от повреждений в результате возмож-





ного падения металлических предметов при погрузке металлолома.

— **Обновленный перегружатель E230WH был выпущен в 2016 году. Какие конструктивные изменения были проведены?**

Более 3-х лет предприятие серийно выпускает промышленный перегружатель E230WH для перевалки металлических изделий. Инженеры-конструкторы предприятия провели модернизацию выпускаемой модели и уже в 2016 году,

машина, которая не имеет аналогов отечественного производства, была представлена на рынке.

Обновление модели позволило улучшить устойчивость машины, увеличить производительность главного насоса, стабилизировать температурный баланс, а также усилить металлоконструкцию опорно-поворотного устройства.

С целью улучшения температурного баланса двигателя мы изменили конструкцию воздухозаборных жалюзи ка-

пота, а именно была проведена работа по увеличению площади воздухозаборных отверстий и устранению элементов, препятствующих свободной циркуляции воздуха. Также введены термоизолирующие элементы в подкапотное пространство, которые обеспечивают улучшенную термоизоляцию моторного отсека.

Для увеличения параметров устойчивости и грузоподъемности был увеличен опорный контур. Обновленная конструкция ходовой рамы перегружателя позволяет устанавливать как стационарные жесткие опоры, так и опоры с подвижными башмаками на шарнирах. Выбор зависит от типа поверхности: чтобы не повредить асфальт лучше использовать шарнирные, для бетонных поверхностей предпочтительнее жесткие опоры для обеспечения большей устойчивости. С учетом введения в конструкцию дополнительных усиливающих ребер жесткости проведена работа по дополнительному усилению металлоконструкции опорно-поворотного устройства, так называемого «колодца».

На перегружателе установлен новый насосный агрегат с повышенной производительностью главного насоса до 344 л/м., увеличившим скорость движения и производительность, что обеспечивает машине наиболее оптимальные рабочие параметры с совмещением всех операций в цикле. Транспортный габарит машины с увеличенным опорным контуром составляет 2,75 м против 2,5 м.

— **В чем заключаются планы дальнейшей модернизации?**

Вторым этапом модернизации данной модели станет применение нового еще более эффективного единого блока радиаторов увеличенной площади охлаждения, комплектация машины устройствами безопасности оператора при эксплуатации машины, переход на новую капотную систему увеличенных габаритов, электронную систему управления



двигателем и пр. Первая модернизированная машина будет изготовлена в июле-августе 2017 года.

Рассказывает директор по продажам АО «ЭКСМАШ» Козлов Константин Анатольевич:

Наше предприятие молодое и развивается в хорошем ритме, постоянно увеличивая объем продаж. Модель промышленного перегружателя E230WH мы производим чуть больше трех лет, популярность еще не такая большая. У этой модели среди российских перегружателей аналогов нет, поэтому основные конкуренты у нас зарубежные. В плане ценовой политики мы ежемесячно осуществляем мониторинг за конкурентами, чтобы поддерживать конкурентоспособные цены. У потребителя сложилось мнение, что машина российского производства должна стоить меньше, и нам удастся поддер-

живать это убеждение. Мы предлагаем недорогую машину хорошего качества, используя надежные узлы и компоненты. Более низкая цена образуется за счет того, что машина производится в России, а, следовательно, используется часть комплектующих российского производства. Вторая причина — это введение утилизационного сбора. У нас не так много поставщиков, поэтому качество мы отслеживаем, держим руку на пульсе.

Завод-изготовитель отслеживает историю каждой машины, просит заказчиков делиться опытом эксплуатации и учитывает их пожелания при дальнейших разработках.

В настоящее время машиностроительное предприятие группы компаний UMG имеет широкую сервисную сеть на территории России и в странах СНГ. Период устранения неполадок в технике укла-

дывается в нормативные сроки. Отслеживаются все дефекты, обнаруженные как в гарантийный, так и в постгарантийный период. Регулярно, два раза в год предприятие проводит обучение сервисных специалистов, поскольку мы модернизируем машины, появляются новые модели. Качество техники подтверждается двухлетней гарантией производителя.

Как завод, так и наши дилеры ежегодно участвуют в выставках. К каждой выставке мы стараемся выпустить новую модель. По моему мнению, мы должны представить всю линейку строительно-дорожной техники, чтобы быть в состоянии конкурировать на рынке.

Согласно отзыву одного из белорусских заказчиков, специализирующегося на переработке лома, работа перегружателя E230WH соответствует всем заявленным заводом-производителем





Денис Стесин

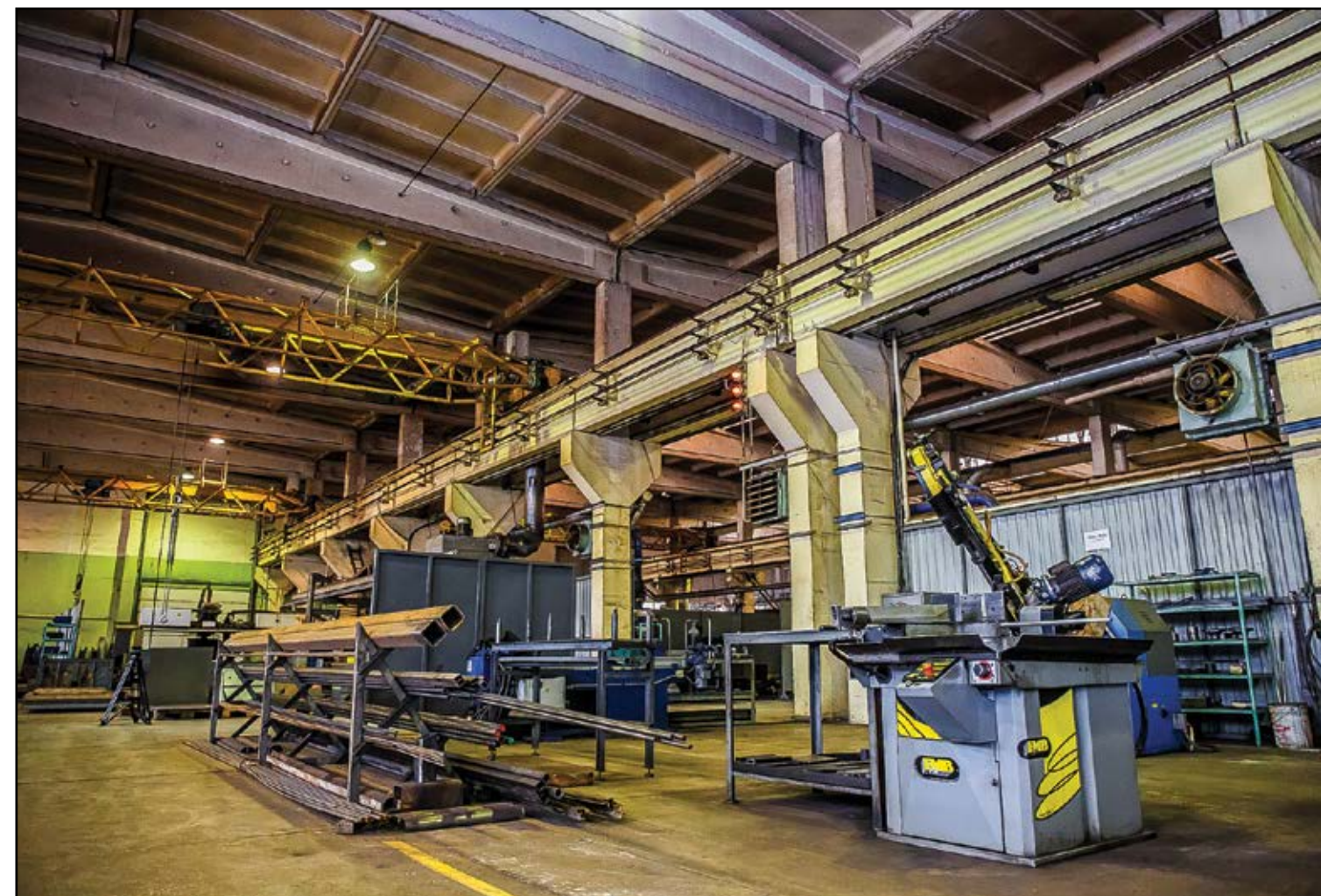
гидравлическим оборудованием Bosch, электромагнитом российского производства. Перегрузатель имеет вылет стрелы около 13 метров, грузоподъемность около 8 тонн, высота погрузки составляет 10.5 м. Оборудование с данными эксплуатационными характеристиками является оптимальным для работы на данном участке. Управление перегрузателем понятно и не требует каких-либо специальных навыков».

О планах на будущее

Рассказывает директор по продажам и развитию УК Инвено группы компаний UMG Денис Стесин:

«Наша цель на ближайшую перспективу — создание устойчивой дилерско-сервисной сети, которая должна покрыть всю Российскую Федерацию от Калининграда до Камчатки с одинаково высоким уровнем обслуживания конечного потребителя, и, как следствие вышеперечисленного, увеличения лояльности конечного потребителя к технике UMG.

характеристикам. Заказчик эксплуатирует машину с марта 2016 года и считает, что «машина зарекомендовала себя как маневренная, скоростная и надежная техника». Перегрузатель на пневмоколесном ходу оснащен двигателем Deutz,



видим для себя прежде всего перспективу в странах, куда исторически поставлял технику Советский Союз. Это страны Ближнего и Среднего Востока, Африка, Латинская Америка и, конечно, страны СНГ; также нам очень интересен рынок Юго-Восточной Азии.

Отдельно в планах развития UMG стоит введение системы электро-гидравлического управления, удаленного доступа и контроля данными, управления работой машины через спутники, системы нивелирования 2D и 3D и прочее.

Одним из наших неоспоримых преимуществ является наличие у нас в Твери своего инженерного центра, который дает нам большую степень свободы в разработке машин под конкретного заказчика. Например, в феврале 2017 в СЗФО

в «ЛОНМАДИ» был отгружен гусеничный экскаватор E240C, адаптированный под применение мульчерной головки. Преимущество проявляется и при проектировании 100% нишевого продукта для конкретных целей. В 2016 году для МЧС был спроектирован, собран и успешно поставлен полноповоротный экскаватор E195ARH на а/ходу с полноповоротным ковшом. Подобные нишевые решения применимы, например, в металлургии для чистки доменных печей, пресс-ножниц. Такие машины интересны для нас и с точки зрения развития нашего инженерного уровня, и с точки зрения общего имиджа бренда UMG.

Помимо всего вышесказанного, одна из задач, которая стоит перед нами — это организация правильного вторичного

рынка, а именно выстраивание программ поддержки по вторичному рынку, автоторговле и трейд-ин.

И в заключении хотел рассказать об идее, которую нам было бы интересно реализовать — это создание «UMG Академии». Академия позволит нам постоянно повышать квалификацию не только наших сотрудников, но и сотрудников наших дилеров, а также даст возможность организовывать технические семинары совместно с высшими школами и университетами. Создавая «горизонтальные связи», мы сможем заниматься исследованиями будущих технологий, необходимых к ним материалов, средств метрологии, методик и проведения необходимой верификации, в том числе и к создаваемой продукции UMG».

1. Усиленные стрела и рукоятка
Концевое демпфирование стрелы и рукоятки моделей JCB JS 305 предотвращает передачу ударных нагрузок, защищает машину и повышая комфорт оператора.

2. Отличная обзорность люка
Многослойное стекло в большом люке на крыше обеспечивает оператору машины оптимальную обзорность при работе на высоте.

3. Удобство управления
Кабина и органы управления машины регулируются независимо, что позволяет легко подобрать их оптимальное рабочее положение.

4. Климат-контроль обеспечит комфортную атмосферу оператору.

5. Производительность и эффективность

6. Стабильность и гидравлическая система

7. Структурная прочность
В высокопрочной ходовой части модели используется полностью сварная усиленная X-образная конструкция рамы для длительного сохранения прочности даже в самых сложных условиях эксплуатации.

9. Система удаленного мониторинга JCB Livelink

ГУСЕНИЧНЫЙ ЭКСКАВАТОР JS 305

Компания JCB выпустила высокопроизводительный гусеничный экскаватор JS305, способный работать в условиях чрезвычайно жаркого или холодного климата. Новый экскаватор приводится в движение 6-цилиндровым 7-литровым двигателем Dieselmach 672 производства

JCB. Его долговечность и надежность гарантирует механический топливный насос высокого давления стандарта Tier 2, который наряду с неизменяемой геометрией турбокомпрессора и нерегулируемым вентилятором охлаждения обеспечивают мощность 165 кВт (221 лошадиная сила).

На экскаватор, как и на другие машины JCB, можно установить навесное оборудование, например, ковш со сменными боковыми режущими кромками на болтах и межзубьевой защитой. Также JS305 может использоваться с новейшей линейкой гидромолотов JCB, в том числе тех, которые расчи-

таны на разрушение особо прочных пород и широко применяются при сносе зданий или сооружений, а также при рытье котлованов и прокладке трубопроводов.

Новый экскаватор прост в эксплуатации и техобслуживании. В машине предусмотрен удобный выбор режимов работы.

«В ходе испытаний гусеничный экскаватор JS305 был признан на 13% более экономичным по сравнению со своими ведущими конкурентами в классе 30 тонн при одновременном увеличении массы перемещаемого груза (в тоннах) на 7%, — отмечает менеджер по про-

дукту JCB в России Денис Тимофеев — Машина обеспечивает максимальную производительность при минимальной стоимости владения, что гарантирует заказчику значительное увеличение производительности и повышение окупаемости инвестиций».

8. Выбор ковша: 1.49 м³ или 1.6 м³

1. Кинематика стрелы ZX обеспечивает высокое усилие отрыва и малое время цикла

2. Система удаленного мониторинга JCB Livelink

3. Комфортные условия работы оператора. Модель 455 оснащена удобной просторной и эргономичной кабиной оператора объемом 3 м³ с местом для хранения.

4. Оснащение системами безопасности ROPS/FOPS обеспечивает надежную защиту оператора.

5. Аварийный электрический насос обеспечивает безопасность при возникновении сбоев во время движения.

6. Двигатель JCB DIESELMAX 672 T2CR 165 кВт с высоким крутящим моментом характеризуется низким расходом топлива. Многоступенчатая система фильтрации топлива обеспечивает надежность.

7. Эффективная гидравлическая система. В чувствительной к нагрузке гидравлической системе JCB используется регулировка потока в соответствии с потребностями для точного и эффективного размещения груза и уменьшения расхода топлива.

8. Характеристики 23.5-25 ply BKT XL обеспечивают отличное сцепление и низкий износ.

9. Надежная трансмиссия ZF обеспечивает высокое тяговое усилие.

10. Мосты ZF LSD идеально подходят для слабонесущих грунтов.

ФРОНТАЛЬНЫЙ ПОГРУЗЧИК 455

Новинка создана для работ в самых тяжелых условиях эксплуатации на строительных и сельскохозяйственных площадках. Выносливость JCB 455 ZX была проверена испытаниями машины в чрезвычайно жарком и холодном климате.

Грузоподъемность фронтального погрузчика 5,5 тонн. Металлоконструкция сочлененной рамы и центральный шарнир, которые были заимствованы от модели JCB 457, обеспечивают максимальную прочность и долговечность JCB 455.

JCB 455 ZX является первым фронтальным погрузчиком в линейке, который оснащен двигателем собственной разработки JCB, DieselMax 672 с высоким крутящим моментом (1000 Нм) на низких оборотах двигателя (1500 об/мин).

Фронтальные колесные погрузчики JCB 455 ZX найдут свое применение не только на строительных и сельскохозяйственных площадках, но и будут использоваться коммунальными службами для работ в нефтегазовой отрасли (проклад-

ка/укладка трубопроводов, коммуникаций), а также в карьерах в качестве вспомогательной техники.

«По нашим прогнозам, новый фронтальный погрузчик будет востребован на российском рынке, так как предназначен

для эксплуатации в тяжелых условиях, — отмечает Денис Тимофеев, менеджер по продукту JCB в России. — При этом простота и удобство ежедневного обслуживания JCB 455 ZX позволяют оператору легко справиться с этой работой».

1. Для обеспечения максимальной защиты шланги проведены внутри стрелы.

2. Для дополнительной защиты от падающих объектов на крыше впереди сверху устанавливаются защитные экраны.

3. Эргономичные органы управления 8 диффузоров в кабинах погрузчиков обеспечивают равномерную подачу горячего или холодного воздуха, создавая комфортную рабочую среду для оператора.

4. Высокая грузоподъемность и эффективная гидравлическая система. Устанавливаемая дополнительно система амортизации стрелы SRS нейтрализует ударную нагрузку стрелы, улучшает удержание груза и повышает комфорт оператора при быстром движении погрузчика по дорогам или по пересеченной местности.

5. Для обеспечения высокой прочности и долговечности на всех машинах применяются большие перекрытия стрелы — более 1 метра.

6. Стрела на телескопических погрузчиках установлена низко на шасси для обеспечения высокой жесткости конструкции и максимальной обзорности во всех положениях.

8. Удобство и комфорт. Дополнительные фары рабочего света (передние, задние, на кабине и на стреле) обеспечивают превосходную обзорность.

9. Эффективное управление. Предусмотрено три режима рулевого управления. Режим управления двумя колесами идеален для движения по дороге с высокой скоростью. Режим управления четырьмя колесами подходит для работы в условиях ограниченного пространства, а крабовый ход - для маневрирования рядом со стенами и зданиями.

10. Обеспечивая высокие показатели мощности и крутящего момента даже при низких оборотах (1300-1400 об/мин), двигатель DIESELMAX гарантирует высокую топливную экономичность, распределяя подачу мощности на трансмиссию и гидравлические компоненты.

11. Оснащение складными задними фарами с надежной защитой от повреждений на площадке.

7. Расположенные центрально гидроцилиндры подъема стрелы и компенсации обеспечивают равномерное распределение нагрузки.

ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИЙ ПОГРУЗЧИК 560-80

Компания JCB разработала новую модель телескопического погрузчика, предназначенного для эксплуатации на российских предприятиях, которым необходима большая производительность при увеличенной высоте подъема. Высота подъема этой флагманской модели

составляет 7,9 м, а максимальная грузоподъемность — 6 тонн. Благодаря совмещению функции подъемной машины и колесного погрузчика, а также двухсекционной стреле, несущей на себе усиленную каретку с широкой передней частью, 560-80 способна выдержать

серьезные нагрузки при выполнении сложных операций.

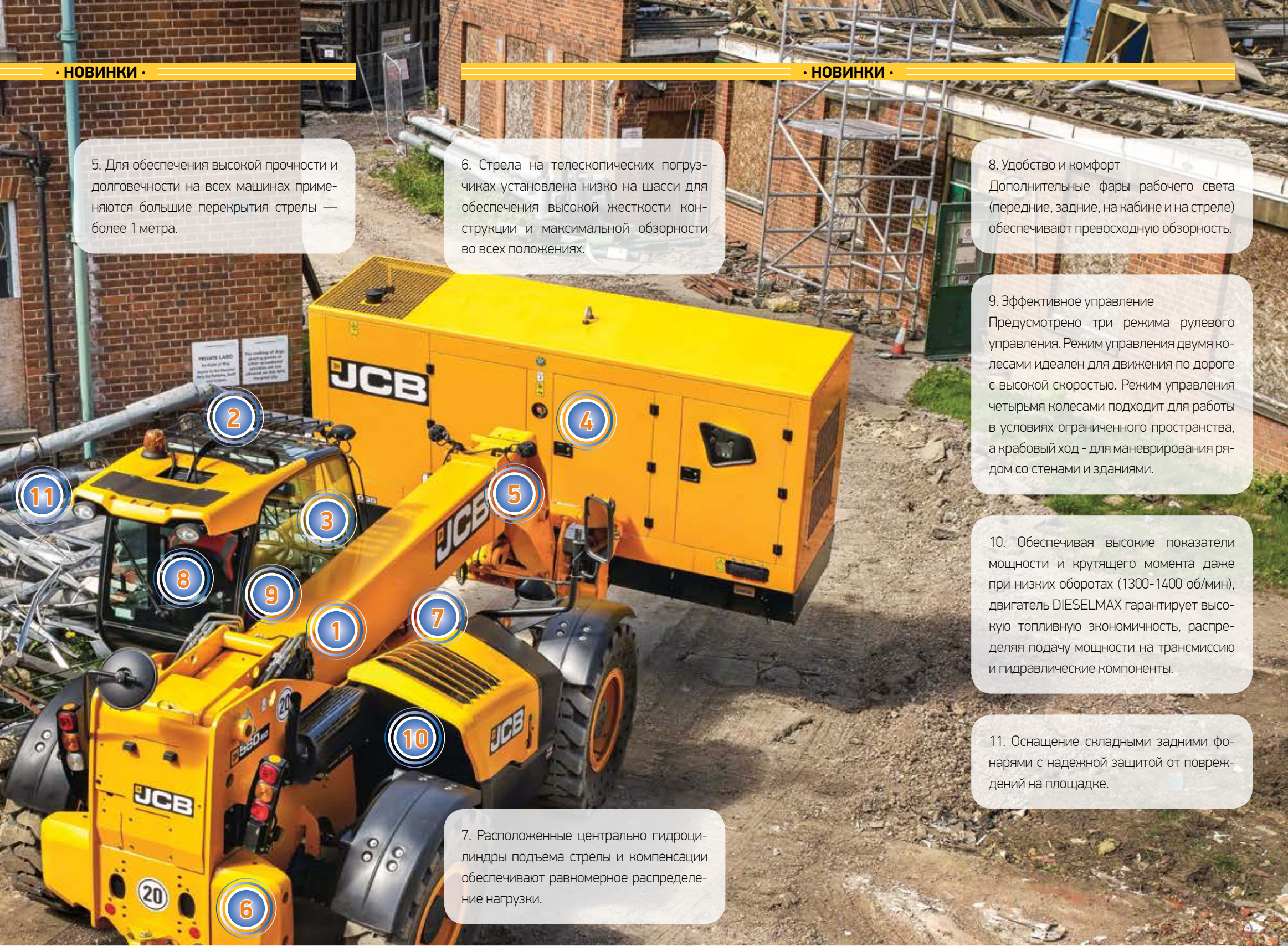
Лучшая производительность телескопического погрузчика была достигнута путем изменения конструкции шасси. Опора пальца стрелы с внутренней стороны боковины усиливает упор стрелы. Кронштейны

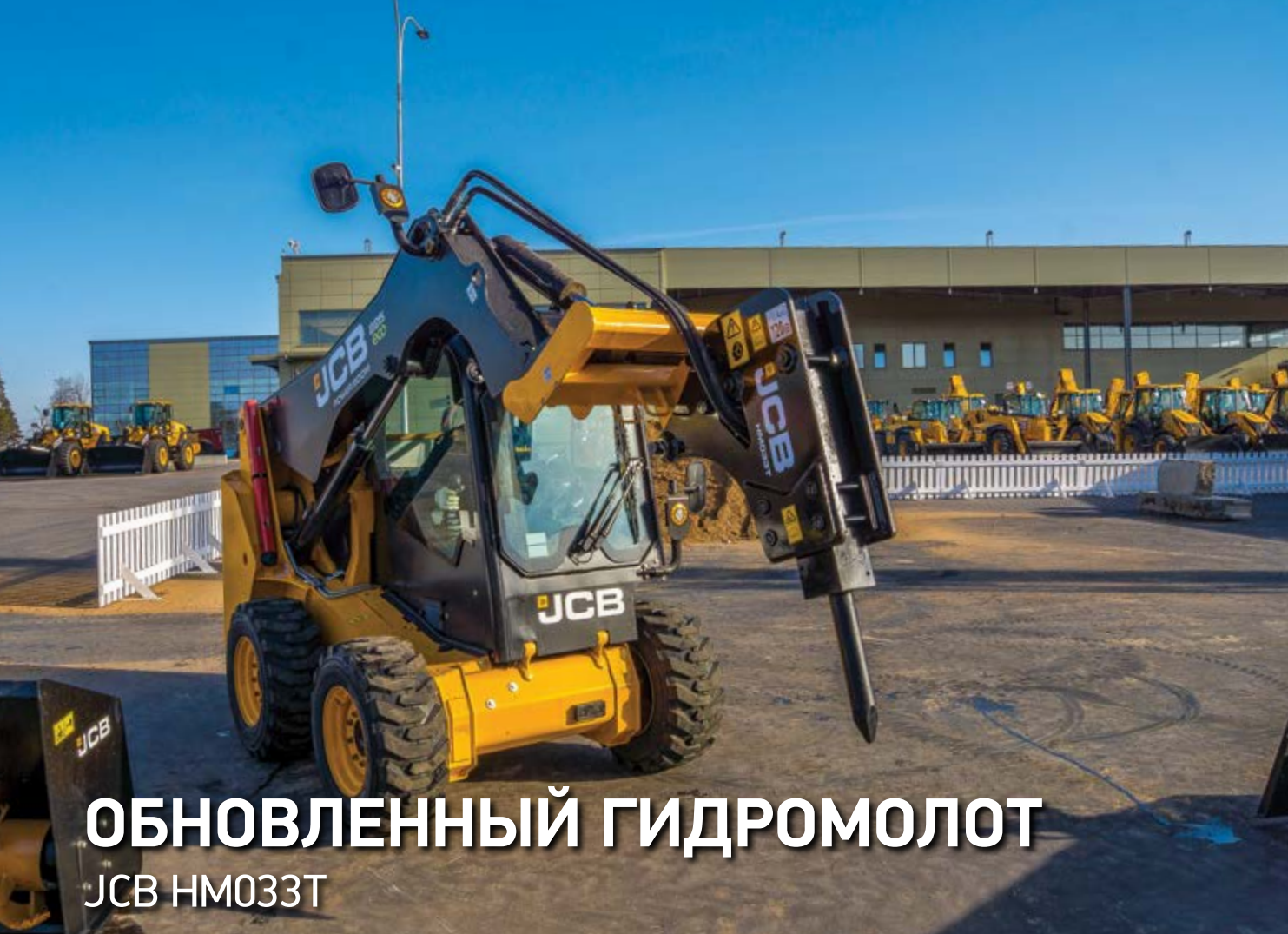
крепления кабины конструктивно обновлены под более тяжелую машину, что соответствует стандартам ROPS. Для увеличения рабочей нагрузки изменены опора переднего моста и задние противовесы.

Стрела оборудована Z-образной тягой, как у колесного погрузчика, благодаря

чему машина отличается хорошей копающей способностью с усилием отрыва ковша до 6800 кг/с. Среди дополнений также можно отметить разработанную JCB систему амортизации стрелы, которая уменьшает колебания при движении, что помогает удерживать материал в ковше.

На 560-80 устанавливается двигатель Dieselmax Tier3 мощностью 130л.с (97кВт) и система автоматического контроля его охлаждения. Машины оснащены обновленной гидравлической системой с ускоренным возвратом масла, что обеспечивает малое время цикла.





ОБНОВЛЕННЫЙ ГИДРОМОЛОТ JCB HM033T

Гидромолоты JCB: компания продлевает срок гарантийного обслуживания до трех лет.

Новая линейка гидромолотов JCB отличаются увеличенной производительностью и надежностью. Эти критерии достигаются за счет использования в качестве материалов высоколегированных сталей, а также обеспечивается многолетним опытом производства гидромолотов для строительной техники.

В этом году завод-производитель предоставляет гарантию на все оригинальные гидромолоты новой линейки JCB сроком на три года с момента покупки без ограничения в наработке. Давайте рассмотрим, за счёт чего производителю удалось добиться такой уверенности в своем продукте на примере гидромолота JCB HM033T для экскаваторов-погрузчиков. В сравнении с предыдущим бестселлером, гидромолотом HM380, гидромолот практически не изменился внешне, прибавив целых 30% к энергии

удара вследствие изменения внутренней конструкции. Отличительной особенностью, как и прежде, является наличие аккумулятора высокого давления на входной линии гидромолота. Это позволяет защитить гидросистему базовой машины от вредоносного воздействия гидроударов, возникающих в процессе работы гидромолота. Также, благодаря этому аккумулятору, уменьшается вибрация гидрошлангов, что существенно уменьшает риск обрыва, потери гидравлической жидкости и продлевает их срок службы. Диаметр пики остался прежним и составляет 80 мм. Из-за увеличенной энергии удара теперь её удерживают сразу два стопочных пальца вместо одного, как это было выполнено на гидромолоте предыдущего поколения. Противоположно расположенные стопочные пальцы позволяют лучше удерживать пику в осевом направлении. Это особенно важно, когда втулки гидромолота и сама пика уже несколько поизносились. Стопора

продолжают сохранять соосность бойка и пики даже при значительном износе втулок, хотя использование двух пальцев существенно уменьшают такой износ, а это оберегает нас от дорогостоящего ремонта ударного блока.

Таким образом, компании JCB удалось совместить несовместимое: и увеличить производительность, и обеспечить более длительный гарантийный период.



Дмитрий Березнев

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ «ЛОНМАДИ БОНУС»

Группа компаний ЗАО «ЛОНМАДИ» приглашает вас стать участником программы лояльности «ЛОНМАДИ Бонус».

Участие в программе лояльности «ЛОНМАДИ Бонус» обеспечивает вам:

- Полную информацию о новостях, специальных предложениях и акциях группы компаний.
- Покупая вторую единицы техники, вы получаете бонусные баллы, которыми можно расплатиться при приобретении запасных частей, услуг технического обслуживания и транспортировки в размере не более чем 50% от общей стоимости заказа.
- Специальные цены на обслуживание в службе сервиса.
- Разнообразные подарки, привилегии и участие в мероприятиях компании.

Кто может участвовать: юридические и физические лица — покупатели дорожно-строительной техники JCB, дизель-генераторов JCB, техники с наработкой в группе компаний ЗАО «ЛОНМАДИ».

Как стать участником: получить у менеджера по продажам анкету участника и заполнить ее.

- При приобретении первой единицы техники вы получаете комбинезон в подарок.
- При покупке 2-ой единицы техники вам начисляются баллы, равные 0,3 % стоимости техники, согласно статусу Standard.
- При покупке 5-ой единицы техники вы получаете карту Gold, а при приобретении 6-ой единицы техники вам начисляются баллы, равные 0,5 % стоимости техники, согласно статусу Gold.
- При покупке 10-ой машины вы получаете карту Platinum, а при приобретении 11-ой единицы техники вам начисляются баллы, равные 0,75 % стоимости техники, согласно статусу Platinum.
- Для получения следующего статуса все сделки должны быть осуществлены в течение года с момента приобретения первой машины.

Участники программы лояльности «ЛОНМАДИ Бонус», проживающие недалеко от главного офиса группы компаний на Ленинградском шоссе в Московской области, могут бесплатно воспользоваться корпоративным фитнес-клубом. Фитнес-клуб компании расположен на 4-ом этаже здания ПАТК и открыт по рабочим дням с 18:00 до 21:00. Ждем вас по адресу: Московская область, Солнечногорский район, пос.Луневское, ул. Рабочая, д.9

Телефон для справок: 8-800-333-56-63

<p>Standart</p> <p>Льготные условия аренды техники</p>	<p>Gold</p> <p>Льготные условия аренды техники</p>	<p>Platinum</p> <p>Льготные условия аренды техники</p>
<p>Лизинг JCB</p> <p>выгодно и проще не бывает!</p>	<p>Лизинг JCB</p> <p>выгодно и проще не бывает!</p>	<p>Лизинг JCB</p> <p>выгодно и проще не бывает!</p>
<p>- %</p> <p>Скидка на запасные части</p>	<p>-7 %</p> <p>Скидка на запасные части и расходные материалы</p>	<p>-10 %</p> <p>Скидка на запасные части и расходные материалы</p>
<p>Спецпредложения</p>	<p>Фирменный комбинезон и мини-модель техники</p>	<p>Фирменные часы и куртка в подарок</p>
<p>накопление баллов в размере 0,3 % от стоимости машины</p>	<p>накопление баллов в размере 0,5 % от стоимости машины</p>	<p>накопление баллов в размере 0,75 % от стоимости машины</p>

Подробные условия программы лояльности «ЛОНМАДИ Бонус» приведены на сайте www.lonmadi.ru

УВЕЛИЧЕНИЕ СРОКА ОБСЛУЖИВАНИЯ СИСТЕМЫ УДАЛЕННОГО МОНИТОРИНГА JCB LIVELINK

С 1 января 2017 года техника JCB поставляется в Россию с включенным в стоимость пятилетним контрактом на обслуживание системы удаленного мониторинга JCB LiveLink

В современных условиях ведения бизнеса очень важно дать потребителю возможность четкого контроля расходов, связанных с эксплуатацией техники, считают специалисты компании JCB. Одним из инструментов является включение пятилетнего контракта на обслуживание усовершенствованной телематической системы LiveLink в стоимость поставляемой машины.

Система удаленного мониторинга LiveLink используется практически на всех машинах JCB. Исключение составляют мини-экскаваторы, мини-погрузчики и катки. LiveLink выполняет множество функций, а наиболее часто используются следующие: система позволяет удаленно определять местонахождение машины, увидеть, где и как работала машина в течение дня, проверить остаток топлива и показания счетчика моточасов. Более того, пользователь может посмотреть все эти данные



за любой день из жизни машины, так как вся история сохраняется. На таких машинах как гусеничные, колесные экскаваторы и фронтальные погрузчики существует более продвинутая система отчетов, позволяющая получить точную информацию о расходе топлива за указанный период, понять, в каких режимах работала техника, какие операции выполняла.

Недавно производители стали устанавливать систему LiveLink на дизель-генераторные установки. Она позволяет получать информацию о базовых функциях работы ДГУ, в том числе его местонахождение и расход топлива. Благодаря подключению к CAN-шине (при ее наличии), мы получаем такие сообщения как возникновение различных аварийных ситуаций, на которые мы можем реагировать удаленно. Это дает сотруднику компании возможность связаться с заказчиком, чтобы предотвратить выход техники из строя.

Также система является средством коммуникации между дилером и клиентом, поскольку предупреждает о наступлении момента прохождения планового ТО. Дилер связывается с заказчиком и предлагает ему провести необходимое техническое обслуживание техники. Поскольку заранее известна наработка машины, менеджер точно знает, какие расходные материалы понадобятся для проведения работ.

Необходимо упомянуть, что LiveLink — это система безопасности. В случае похищения машины, заказчик обращается в службу сервиса, и специалист оперативно помогает определить местонахождение техники.

С 1 января 2017 года все машины, оборудованные системой JCB LiveLink,

поставляются дилеру с активированным 5-тилетним контрактом на обслуживание, причем стоимость контракта включена в стоимость машины. Дальнейшее развитие системы JCB LiveLink предусматривает возможность ее установки на мобильные устройства на базе iOS и Android, что делает ее использование более удобным для владельцев техники.

Комментирует Андрей Кузнецов, руководитель отдела сервиса JCB Russia:

«По информации от наших британских коллег предложение 5-летнего контракта на обслуживание системы JCB LiveLink актуально для всех машин JCB, выпускающихся после 1 января 2017, то есть введение 5-ти летнего контракта носит бессрочный характер.

Основной причиной этого предложения стала потребность завода-производителя иметь детальную информацию о техническом состоянии машины и ее обслуживании на протяжении длительного периода времени после выпуска машины. Длительный период взаимодействия позволит дилерам сохранить деловые отношения с клиентами в пост-гарантийный период.

С помощью системы LiveLink специалисты UPTIME CENTRE завода JCB могут отслеживать техническое состояние машин, получать информацию о технических проблемах в режиме реального времени, отслеживать наработку парка техники, ее миграцию между регионами мира и другие параметры. Эти данные помогают находить проблемные места в конструкции машин и своевременно принимать меры по их улучшению и модификации, понимать потребности клиентов в технике в каждом регионе, заблаговременно планировать развитие



глобальной дилерской сети и объемы производства машин.

Основное направление развития системы LiveLink - это увеличение объема получаемой информации и скорости ее передачи. Чем больше электронных систем и компонентов установлено на машине, тем больше информации возможно получить, используя систему LL. Другие производители оборудования не устанавливают резервный аккумулятор и встроенную антенну в свои

устройства, тогда как модуль LiveLink содержит в себе эти компоненты. На сегодняшний день для некоторых моделей JCB, оборудованных двигателями с электронным управлением, доступны данные о текущем расходе топлива, параметрах работы всех систем и кодах неисправностей электронной системы управления, в отличие от аналогов системы конкурентов.

В дальнейшем будет доступна возможность производить диагностику и

программирование электронных блоков управления дистанционно из любой точки мира, изменять настройки и параметры работы техники, не выходя из офиса, а также получать всю важную и необходимую информацию настолько быстро, насколько это возможно.

В данный момент приложение для мобильных устройств доступно для скачивания в App Store. В ближайшие 12 месяцев мы планируем представить новые функции для мобильных девайсов».

ИТОГИ ТРЁХЛЕТНЕЙ РАБОТЫ ТЕХНИЧЕСКОГО ЦЕНТРА DIESELMAX



Максим Бобровников

Технический центр DieselMax занимается капитальным ремонтом двигателей на базе службы сервиса ЗАО «ЛОНМАДИ» более трех лет. Создание центра связано

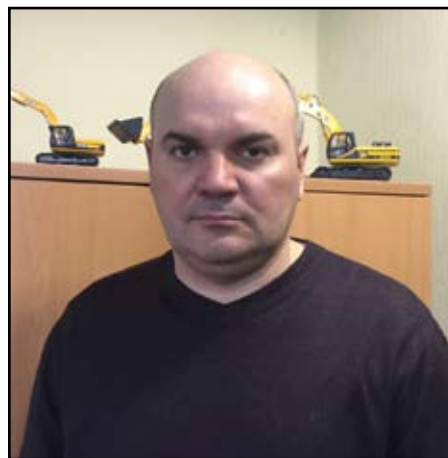
с необходимостью быстрого и качественного ремонта наиболее популярного двигателя JCB DieselMax SB. Это двигатель, который был специально адаптирован для эксплуатации в России.

Капитальный ремонт двигателей производится во всех крупных региональных представительствах группы компаний «ЛОНМАДИ», где соблюдается единый стандарт диагностики, дефектовки и ремонта по стандартам признанного лидера в производстве дорожно-строительной техники фирмы JCB, а также установлена единая ценовая политика. Стоимость капитального ремонта фиксирована при условии ремонтпригодности агрегатов*.

Разбор, дефектовка и выставление счета занимают два рабочих дня, после чего заказчик принимает решение на ос-

новании выставленного счета. Непосредственно капитальный ремонт двигателя занимает от пяти рабочих дней. Техцентр предоставляет ремонт в такие сжатые сроки, поскольку постоянно поддерживается буферный склад на 40 двигателей. Все работы производятся квалифицированным обученным производителем персоналом на сертифицированном оборудовании. Так, для диагностики топливной аппаратуры используется диагностический комплекс Hartridge.

Качество капитального ремонта обеспечивается за счет исключительного использования оригинальных запасных частей и соблюдения оригинальной технологии JCB. Это всё позволяет предоставить нашим заказчикам беспрецедентную трехлетнюю гарантию**.



ООО «СПК» - арендная компания, которая предлагает на рынке Москвы и области строительную-дорожную технику JCB уже более 12 лет. Началось все со знакомства со службой сервиса ЗАО «ЛОНМАДИ», ког-

да компания приобрела первую единицу техники - экскаватор-погрузчик JCB ЗСХ, которую необходимо было обслуживать. «В парке компании уже 36 единиц техники, преимущественно JCB», — рассказывает руководитель «СПК» Сергей Владимирович Евдакушин. «С самого начала мы оценили качество британского бренда, в добавление к чему у нас сложились хорошие отношения со специалистами дилера. В настоящее время наша компания значительно разрослась, и появился свой штат обслуживающих технику механиков. Однако при возникновении сложных ситуаций, например, при ремонте гидравлической системы, мы обращаемся к специалистам «ЛОНМАДИ». Они оперативно выезжают, определяют неисправность и проводят

ремонт. Привлекает также гарантийная политика на произведенные работы.

Сейчас достаточно сложное время для инвестирования в новую технику. Поэтому мы не жалеем средств для поддержания в рабочей форме имеющихся машин. Несколько раз мы обращались в технический центр «DieselMax» для проведения капитального ремонта двигателя. Последнее обращение было в 2015 году, и восстановленный двигатель на «трешке» с наработкой более 15 000 моточасов уже больше года работает без нареканий. Что в свою очередь свидетельствует о надежности британской техники и профессиональной работе специалистов технического центра. В целом, у меня очень положительное впечатление о сотрудничестве с «ЛОНМАДИ».

*стоимость демонтажа и монтажа двигателя не входит в фиксированную стоимость капитального ремонта.

** При условии прохождения ТО двигателя каждые 250 м/ч силами специалистов службы сервиса ЗАО «ЛОНМАДИ».

ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

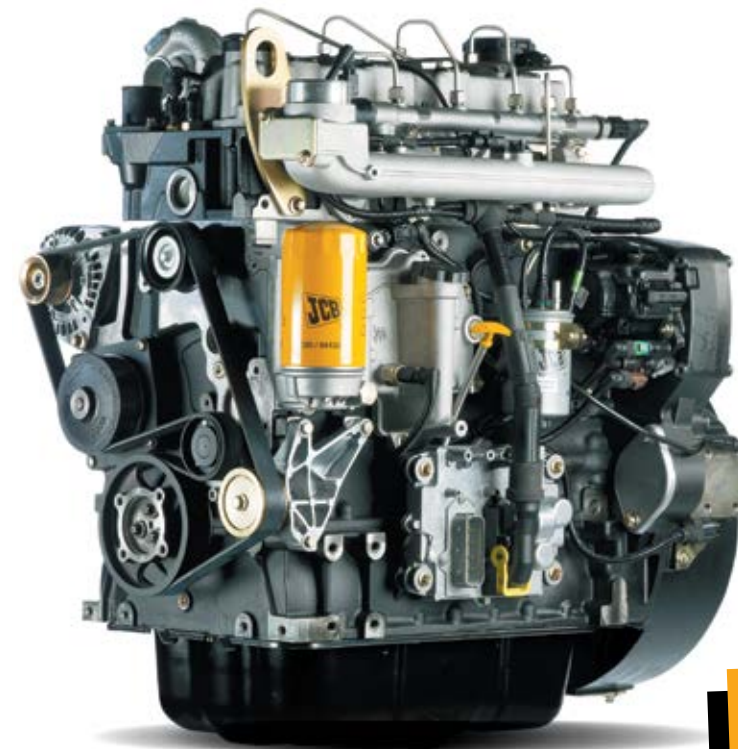
JCB DIESELMAX

ФИКСИРОВАННАЯ СТОИМОСТЬ

капитального ремонта двигателя DIESELMAX SB — 249 000 рублей.

В стоимость входят следующие работы и запчасти:

Производимые работы	Запасные части
Диагностика и ремонт топливной аппаратуры	Коленвал
Ремонт двигателя	Комплект коренных вкладышей (стандарт)
Диагностика и ремонт турбины	Вкладыши шатунные (номинал)
Мойка агрегата	Масляный насос
Расточка блока цилиндров	Подогрев впускного коллектора
Развертка втулок ВГШ	Комплект прокладок ДВС (верх)
	Комплект прокладок ДВС (нижний)
	Фильтр масляный
	Фильтр топливный (тонкой очистки)
	Фильтрующий элемент топливный (отстойник)
	Масляная форсунка
	Болты крышек шатунов
	Втулки шатунов
	Шайбы пружинные
	Масло моторное JCB
	Антифриз
	Комплект поршней с кольцами поршневыми первый ремонтный размер (+ 0,50мм)



Подробности уточняйте
у специалистов службы сервиса
ЗАО «ЛОНМАДИ»

СЛУЖБА СЕРВИСА

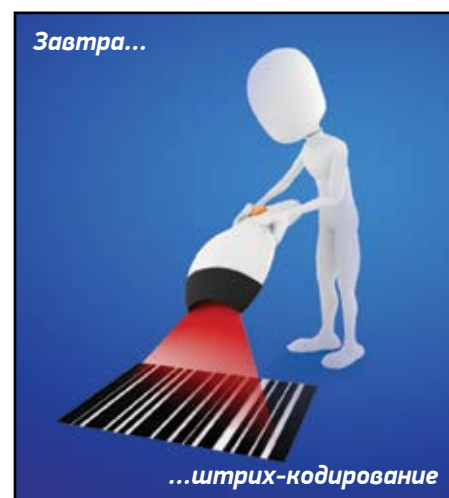
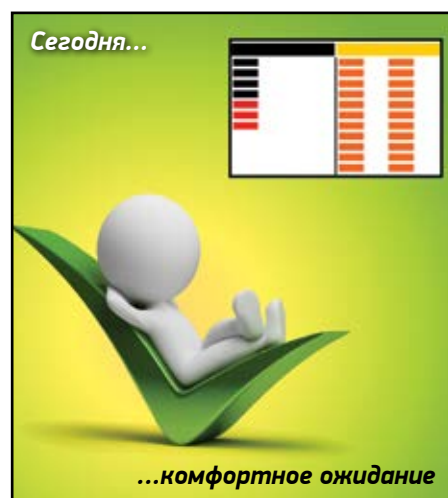
ИННОВАЦИИ, КОМФОРТ, КАЧЕСТВО!

Комментарий Шведова Александра, исполнительного директора по сервису группы компаний «ЛОНМАДИ» / «КВИНТМАДИ»:

«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. Поскольку табло — это часть комплексного подхода, следующим логическим шагом является объединение системы визуализации процедуры подбора заказа с внедряемой на складе системой штрих-кодирования товаров и мест хранения, использующей терминалы сбора данных для приема и сбора

заказов. Эти действия помогают нам избавить заказчиков от очередей, сделать ожидание комфортным. Сам процесс сборки заказа становится прозрачным, документооборот упрощается и становится безбумажным, а руководитель склада может вовремя реагировать на пиковые нагрузки, привлекая дополнительный персонал в случае резкого увеличения количества поступающих на сборку заказов».



Комментарий Калины Александра, начальника производства:

«При проектировании здания ПАТК было запланировано сооружение окрасочно-сушильной камеры (ОСК) в производственном цехе отдела энергетических систем, что в процессе строительства было выполнено. В настоящее время ведутся финишные работы и монтаж системы вентиляции.

При выборе производителя предпочтение было отдано бельгийской компании SIMA, поскольку оборудование обеспечивает полное отсутствие пыли, оптимальный температурный режим, необходимую скорость и равномерность

воздушного потока. Благодаря своей большой пропускной способности, камера закрывает несколько вопросов. Дело в том, что мы закупали ДГУ открытого типа, а уже в России оснащаем их всеми необходимыми заказчику опциями и пакетируем в контейнер. Окраска контейнера ранее производилась сторонними организациями. Это всех устраивало, поскольку несколько лет назад мы занимались скорее мелкосерийным производством, в то время как сейчас средний заказ составляет от шести до четырнадцати единиц. Большая часть запросов поступает из Москвы и Санкт-Петербурга, однако, в последнее время начали активно работать наши ре-

гиональные коллеги. Компания активно развивает направление трейд-ин, что также способствует увеличению объема окрасочных работ. Запланированные габариты камеры (длина 15 м, а ширина и высота по 5 м) позволяют производить окрасочные работы не только контейнеров, а еще колесной и гусеничной техники. В камере мы свободно сможем разместить экскаватор с ковшом.

Предварительную проверку камера прошла. Был проведен первый запуск камеры в тестовом режиме, проверялись все системы, кроме запуска форсунок. Пуско-наладочные работы ОСК планируется провести в апреле 2017 года.



Комментарий Приходько Михаила, директора технического центра DEUTZ / CUMMINS ЗАО «КВИНТМАДИ»:

«Мысль об организации цеха механической обработки деталей двигателей не является спонтанной. Дело в том, что за данными услугами мы исторически обращались к сторонней организации, находившейся в территориальной близости от технического центра, что изменилось с переездом в ПАТК. Более того, желание исключить проблемы с качеством работ, возникавшими у поставщика услуг

и стремление получить абсолютную независимость от субподрядчиков являются важными аргументами в пользу открытия собственного цеха. И, самое главное, возросшие за последние несколько лет обороты технического центра DEUTZ/CUMMINS и увеличившиеся потребности всех подразделений группы компаний в мехобработке деталей двигателей DEUTZ, CUMMINS, PERKINS, JCB, дают уверенность в полной загрузке новой производственной мощности.

Финансовый анализ проведен, по-

ставщики подобраны и ведется поиск специалистов для работы в будущем цехе. Ввод в эксплуатацию запланирован на конец 2017 года.

Мы привыкли быть лучшими в своей сфере, предлагая высокий уровень ведения бизнеса, в том числе и за счет профессионального оснащения сервисных служб всем необходимым. Цех механической обработки технического центра идеально вписывается в структуру ПАТК и, несомненно, будет являться успешной инвестицией в будущее холдинга».





LONMADI CHINA: ПОСТАВКА ЗАПЧАСТЕЙ ПО ФЭНШУЮ

Специалист по организации импортных закупок компании «ЛОНМАДИ» Третьяков Вячеслав делится планами развития подразделения «ЛОНМАДИ China»:

— **Чем обусловлено открытие офиса группы компаний в Китае? Какие задачи ставит руководство перед китайским офисом?**

На самом деле причин внедрения в Китай несколько. Можно упомянуть очевидное: нестабильная экономическая ситуация в мировой экономике и падение

платежеспособности потребителей, растущая конкуренция на рынке запасных частей для техники JCB, желание сохранить заказчиков с невысоким бюджетом. Линейка запасных частей недорогих качественных аналогов представляется прекрасным решением для активизации работы с заказчиками в центральном и региональных подразделениях группы компаний «ЛОНМАДИ». Для достижения этой цели необходимо было построить алгоритм поиска производителей качественных запасных частей с конкурентоспособными ценами и создания собственной сети по производству и поставке товара в Россию с разработкой торговой марки и узнаваемым брендом. Китайское представительство решает несколько задач: поиск потенциальных поставщиков, контроль производства, консолидацию, упаковку и отгрузку необходимых товаров, а также четкого выстраивания всех бизнес- и логистических процессов.

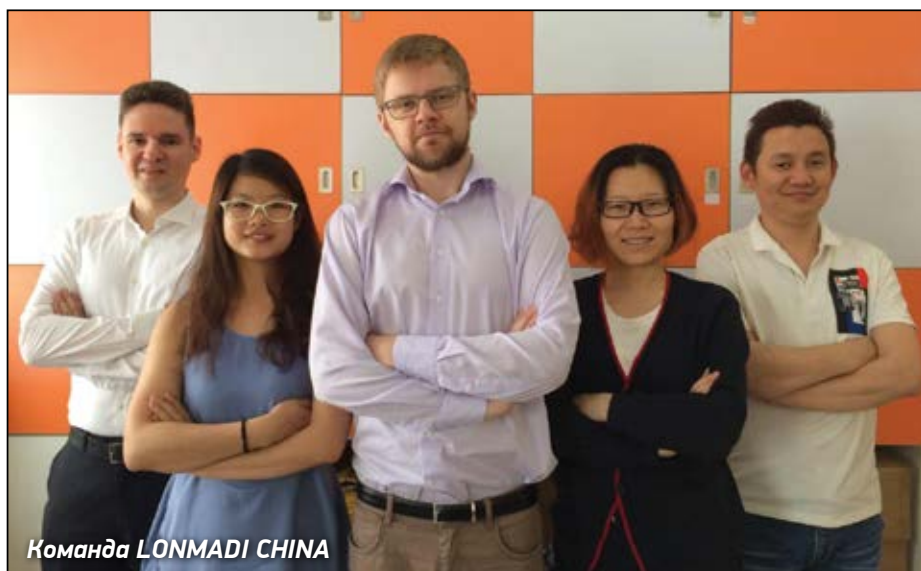
— **Как давно работает представительство и где оно расположено?**

Представительство начало функционировать в марте 2016 года и успешно развивается по сей день. Офис располагается в молодом современном мегаполисе Шеньчжень на юге Китая.

— **Какие направления деятельности является приоритетным?**

Основной целью является уменьшение себестоимости той продукции, по которой отмечено невыполнение плана продаж вследствие высокой стоимости оригинала.

За год работы в Китае мы значительно продвинулись в достижении своих целей. Ассортимент товаров покрывает более 300 наименований и постоянно расширяется. Все основные позиции есть в наличии на центральном складе «ЛОНМАДИ», благодаря регулярно осу-



Команда LONMADI CHINA



Вид с набережной Шанхая



Контрасты Шанхая



ществляемым поставкам морским и авиа сообщениями. Если по какой-то причине товар на складе отсутствует, мы можем поставить его за одну-две недели; доставка крупных, тяжелых артикулов, например, элементов ходовой занимает порядка 2,5 месяцев, потому что мы используем морские контейнеровозы.

— **По каким показателям можно определить успешность идеи развития китайского направления?**

Если обратиться к финансовой статистике и посмотреть продажи за прошедший 2016 год, можно увидеть, что объем реализации товара составляет более 110 млн рублей с валовой прибылью более 35 млн. Также определенным показателем является значительный

рост продаж товаров с низкой или околонулевой реализацией.

Несомненным успехом можно считать организацию поставок элементов ходовой на основные гусеничные машины производства JCB. Заключением данного кон-

тракта мы вернули себе место на рынке и можем успешно конкурировать с другими продавцами ходовой. Если раньше мы продавали 1–2 комплекта оригинальной ходовой в год (из-за слишком завышенной стоимости), то за первый год постав-



Завод по производству колес



Склад колесных дисков

ни мы смогли реализовать 10 контейнеров и продолжаем наращивать обороты. Очень важным моментом является качество продукции: за 2016 год было всего три гарантийных обращения (два случая течи ролика и одна трещина). Во всех трех случаях гарантийные претензии были полностью возмещены.

Также мы имеем возможность предложить ходовую на самые популярные машины иных брендов, таких как CAT, Hyundai, Hitachi, VOLVO, KOMATSU. В планах развитие поставок запасных частей для гусеничной техники ключевых брендов.

Определенным достижением я считаю заключение договора с крупным китайским производителем Techking, который производит шины для грузовых, легковых автомашин и спецтехники. Их продукция устанавливается с завода на машины таких брендов как фронтальные погрузчики JCB, краны Terex, погрузчики Liebherr, шарнирно-сочлененные самосвалы Sandvik и Doosan, а также на ряд машин китайского производства, включая шарнирно-сочлененные самосвалы, краны и фронтальные погрузчики XCMG.

Отличительной особенностью шин Techking для размера 12,5/80x18 является 14-слойный корд, который позволяет значительно увеличить ходимость. Цена порядка 15 тысяч рублей за шину, по моему мнению, является очень демократичной. В прошедшем году было налажено производство и поставка шин размерности 16,9x24.

На все шины Techking мы предоставляем годовую гарантию.

— Как сами заказчики относятся к запасным частям, произведенным в Китае? За счет чего обеспечивается качество продукции?

На сегодняшний день отношение к китайской продукции двойственно. Всем известно, что в прошлом продукция Китая не отличалась высоким качеством. Однако промышленность Китая развивается огромными скачками, и мне это хорошо видно при посещении различных производств. Зачастую во время командировок по стране я вижу эволюцию производства от изготовления «на коленке», использования низкокачественного материала или переработки бывшего в употреблении металла до

современных роботизированных заводов, представляющих свою продукцию по всему миру.

Важным моментом работы является защита наших заказчиков с помощью гарантии, предоставляемой компанией. Так, если заказчик самостоятельно устанавливает приобретенную у нас запасную часть, на нее распространяется полугодовая гарантия. Если установка осуществляется нашими инженерами-механиками, то гарантия продлевается до одного года. Мы бережем время наших заказчиков и стараемся принять положительное решение о предоставлении гарантии в течение нескольких рабочих дней.

— Какие планы у китайского офиса на ближайший год?

В 2017 году планируется расширение номенклатуры в два раза с налаживанием поставки таких позиций как: гидроцилиндры, отрезные пластины, расширение линейки фильтров, генераторов, стартеров, стекол на экскаваторы-погрузчики. В планах - частичная замена некоторых поставщиков, трейдинговых компаний и выход непосредственно на производителей товара по ключевым позициям. Серьезное внимание уделяется анализу продаж, в перспективе мы планируем увеличить объемы некоторых позиций, чтобы отправлять товар морским сообщением, тем самым уменьшив себестоимость продукции.

— В чем для Вас как для европейца заключались сложности работы в Китае?

Самым сложным было начало. Понять принципы бизнес-сообщества и наладить алгоритм работы, начиная от поиска поставщика до экспорта товара из Китая и последующей доставки в Россию. Китайский язык и письменность можно назвать основной проблемой, но это не было для меня сюрпризом. А вот вписаться в совершенно иную культуру, постигнуть менталитет окружающих меня коллег до сих пор



BAUMA 2017



требует определенных усилий. Существует проблема найти именно поставщика, поскольку зачастую товар продается через агентства и трейдеров, которые накручивают свои проценты и, не разбираясь в продаваемой продукции, на все вопросы отвечают «Yes! Yes! We can!». Позднее по факту ситуация оказывается совсем не «Yes!» и приходится быть внимательным и тщательно разбираться в ситуации.

— Что Вас особенно удивило? Чему успели научиться?

Удивляет, что если возникает вопрос, выходящий за рамки компетенции китайского менеджера в плане его рутинной работы, нахождение решения практически невозможно. Отсутствует такая бизнес-смекалка, когда человек всегда найдет тот или иной путь для выполнения поставленной задачи: узнает у коллег, посмотрит в интернете, предложит свой вариант. В этом плане местные жители негибкие.

Я впечатлен темпами строительства в Китае: куда бы я ни поехал, везде что-то строится, и стройка, как правило, масштабная. Буквально за год около места моего проживания, возник целый район, по величине сопоставимый с округом Москвы. Качество дорог на высоте, ши-

карная транспортная сеть, включающая авиа, ж/д, автобусы, метро, такси, прокатные велосипеды и авто на час. Всем этим довольно легко пользоваться, скачав нужное приложение на телефон, правда, для понимания приходится использовать переводчики и онлайн-словари.

За год работы в Китае, несомненно, я приобрел огромный опыт, вырос как специалист, развил управленческие и организаторские навыки. Удалось под-

тянуть английский язык, так как везде, даже дома с дочерью приходится общаться на английском, а то и китайском языках, что не может не радовать.

В целом, я уверен, что мы движемся в правильном направлении. Благодаря доступным ценам, гибким условиям и возможности поставки нестандартных заказов, подразделение в Китае дает возможность удовлетворить спрос самых взыскательных потребителей.



Рабочий момент в офисе



ПЕРЕГРУЖАТЕЛИ SENNEBOGEN НА ВОСТОЧНО-УРАЛЬСКОМ ТЕРМИНАЛЕ



Сергей Востриков



«Заказчик, который при помощи 30 камер в московском офисе круглосуточно отслеживает работу терминала в Находке».

В январе 2017 года компания «КВИНТМАДИ» поставила четыре перегружателя SENNEBOGEN 875E с объемом ковша девять кубометров в стивидорную компанию ООО «Восточно-Уральский Терминал». В конце марта 2017 года завершены пусконаладочные работы и техника введена в эксплуатацию. Мы решили выяснить, почему руководители компании привержены технике SENNEBOGEN и побеседовали

об этом с руководителем компании Воротниковым Алексеем.

— Давайте начнем с самого начала. Как возникла компания?

В 1992 годы мы занялись торговлей минеральными удобрениями. С той поры наш портовый бизнес динамично растет, и отсюда связь с «КВИНТМАДИ», поскольку познакомились мы при механизации этого порта.

Этот терминал построили японцы в 1977 году для перевалки древесной щепы. Предприятие показало себя нерентабельным, и порт простаивал до 1998 года. Тогда мы построили большие

склады и стали заниматься минеральными удобрениями. Это направление мы постепенно свернули, поскольку самое ближайшее месторождение азота — Кемерово — производит всего 1000 000 тонн в год. Все остальные месторождения находятся западнее от Урала, слишком неудобная логистика. Главная наша сфера деятельности — перевалка угля.

У меня с тех времен очень много друзей и товарищей, которые работали и продолжают работать в портовом бизнесе. Когда мы решили заниматься перевалкой угля, мы поехали по портам посмотреть, как люди работают, какие используются технологии. Мы попали в Мурманск, где работал господин Морозов, он показал нам SENNEBOGEN и сказал, что это очень хорошая техника; он и познакомил меня с Андреем Чубуковым (директор по продажам грузоподъемной, перевалочной и портовой техники ЗАО «КВИНТМАДИ»).

— Можно сказать, Вы купили машины по рекомендации?

Да, нам порекомендовали технику SENNEBOGEN. Причем контракт на покупку шести единиц техники был довольно интересным.

— Чем же он был необычен?

Во-первых, мы очень долго торговались. Потом оказалось у SENNEBOGEN были три машины в наличии на складе, видимо, благодаря непростой экономической ситуации в 2010 году. И когда мы договорились о цене, мы сообщили, что берем эти три перегружателя, и вдобавок попросили еще три такие же машины. Самое удивительное, что основные договоренности были сделаны по телефону — настолько нашли коммуникацию. Сейчас, когда мы покупали еще четыре машины, переговоры также проходили по телефону. Перегружатели, которые мы приобрели и поставили в технологическую цепочку, очень хорошие машины. Мне вообще нравится то, что

С вопросом «Кто является заказчиком компании?» мы отправились в службу сервиса. Оно и понятно: именно здесь операторы забирают технику, приобретают запасные части и услуги технического обслуживания. Во время общения с потребителями нашей продукции мы узнали много нового и о них, и о нас. Предлагаем вашему вниманию серию интервью, знакомящих читателя с представителями российского бизнеса.

делает семья Sennebogen. Они производят хорошую достойную современную технику. Я думаю, что на данный момент мы эксплуатируем их технику интенсивнее всех. Мои коллеги работают в соседнем порту машинами SENNEBOGEN. Но люди, которые не видят, как мы их используем, не верят, что возможны достигаемые нами результаты.

Нам удалось вставить SENNEBOGENы в технологическую цепочку таким образом, что в 2016 году шесть машин выгрузили 4 128 000 тонн, а планируем выйти на показатель 8 600 000 тонн угля. Получается, мы в 2011 году купили шесть машин, они работают шесть лет, и претензий к ним никаких нет. Мы разрешаем на них работать только молодежи, потому что машины очень быстрые и производительные, а, следовательно, нужны хорошие

реакция и моторика. Представьте себе ситуацию, когда машина берет пять тонн и перемещает их за 12,5 секунд на расстояние 28-30 метров. В 2016 году наши объемы выросли на 20%, а до этого мы росли в два раза каждый год, начиная с 2012, когда и начали вплотную заниматься углем. И это не предел. И этими шестью машинами мы могли бы работать дальше, потому что запас есть, возможности есть. Но поскольку все равно наши планы идут дальше, мы решили обновить парк. А чем хорошо работать с «КВИНТМАДИ»? Андрей (Чубуков) очень хорошо понимает, что нужно партнеру. Он выступает в роли проводника, через него у нас с компанией SENNEBOGEN очень хорошие отношения. Он проводит свою добрую энергию между производителем и потребителем. Это удивительное качество, с ним очень





легко: можно договориться и понимать, что это контракт.

— Со всеми Вашими партнерами удается работать в таком стиле?

Я практически с каждым работаю на договорных отношениях. Вашей фирме это легко понять, поскольку вы являетесь дилером английской компании JCB, а английское законодательство позволяет заключать широкий спектр договоров в устной форме. Письменные договора мы тоже подписываем. Это нужно, безусловно, и нам с точки зрения налогообложения, постановки техники на баланс. В результате, благодаря динамике и хорошему темпу движения, мы являемся самым быстро растущим терминалом.

— Видимо, есть хороший спрос на предлагаемый продукт?

Если говорить про нас, мы себя так позиционируем как специальный терминал. Мы понимаем, что надо клиенту, и делаем то, что ему нужно. А конкретно, сегодня технологии потребления угля в мире таковы, что уголь должен быть чистым, свободным от посторонних примесей. Почему? Возьмем технологию PCI — размальвание на мельницах угля в пудру и

впрыскивание воздушно-угольной пыли через форсунку. Если внутрь попадает металл, то технология разрывается: он разрушает керамические жернова, уголь не перемальвается и забивает форсунки. Поэтому чистить уголь — принципиально важно. А чистить уголь можно либо вручную, либо через магнитные сепараторы и скрининговые решетки. Когда вы имеете дело с миллионами тонн, очевидно, руками их чистить невозможно. Сделать это можно только одним способом: гоня уголь по конвейерам, где уголь движется в потоке, проходя магнитные сепараторы, и в этом потоке можно поднять магнитом металл. Можно также гонять его через решетку, на которой будут задерживаться проволока, тряпки, пластик и прочие ненужные вещи. Если вы грейфером достали уголь из вагона и положили в трюм судна, уголь остается грязным. Для нас это неприемлемо, поэтому весь терминал покрыт конвейерами, по которым мы и перемещаем уголь.

— Благодаря этому все компании, которым нужен чистый уголь, обращаются к вам. Куда отправляется уголь с терминала?

Большая часть направляется в Тайвань и Корею, также регулярные поставки идут в Японию, Малайзию и Вьетнам. Это страны с высокой культурой потребления угля по технологии PCI. Поэтому для них принципиально важно качество угля. 85% угля идет через нас на премиальные рынки. Уголь переваливают все на Дальнем Востоке, потому что уголь — это энергетика, это выгодно. Но чистим уголь только мы. Мы с директором порта ВУТ проехали по Японии и Корее и посмотрели много энергоблоков и портов на выгрузке, где изучали технологии, задавали нашим коллегам вопросы. Когда они выгружают уголь, сразу пускают из бункера на контейнер и подают на склады или в энергоблоки для сжигания. В этой ситуации уголь должен быть сыпучим. Если он в вагоне замерз, то грейфером мусор из этой глыбы вы не достанете. А если уголь прошел по конвейерам ВУТа, то он пройдет и по конвейерам потребителя. Все это знают.

— Как организована технологическая цепочка?

Самый эффективный инструмент для перемещения сыпучих грузов — это конвейер, у нас около 5 км конвейерных лент. В чем уникальность машин SENNEBOGEN? За счет их производительности мы их практически встроили в конвейерную технологию. Мы манипуляторами SENNEBOGEN выгружаем уголь со скоростью вагонопрокидывающих устройств. Мы сегодня выгружаем шесть машинами 200 вагонов в сутки. Терминал работает круглосуточно, и у нас два фронта выгрузки угля. Один фронт организован так, что на пути подается груженный вагон, и эти два SENNEBOGEN брали из него уголь и бросали на решетку. А под решеткой находился конвейер, который вел на склады или на судно. На терминале 160 000 тонн очищенного угля хранится на крытых складах. Один из крытых складов размером как два фут-

больных поля: 200 метров в длину, 50 — в ширину и 27 — в высоту.

И здесь, находясь в московском офисе, вы видите на мониторе в режиме реального времени, что в данный момент идет погрузка судна более 50 000 тонн в два трюма одновременно. Видно, что судно сидит неровно, поэтому будут грузить так, чтобы его выровнять.

Почему мы купили большие машины? Эти машины работают стрелой на вылете 14 метров. Мы приобретаем новые машины с вылетом 21 метр. Сегодня мы подаем груженные вагоны на пути, а на соседних путях формируем порожние. С новыми машинами мы можем подавать груженные составы на оба пути, чем и увеличим проходимость. В любом порту существуют три узкие точки: сколько вагонов удастся выгрузить, максимальная партия единовременного хранения на складе и объемы погрузки на корабли. Любая из этих точек лимитирует проходимость порта.

Благодаря приобретенным у «КВИНТ-МАДИ» манипуляторам SENNEBOGEN 875E с вылетом стрелы 21 метр, мы будем производить выгрузку с двух параллельных путей уже грейферами значительно большего объема, что увеличит количество вагонов на выгрузочных фронтах и, соответственно, скорость выгрузки. Сегодня у нас общие фронты достигают 45 вагонов, благодаря новым машинам и сопутствующим мерам модернизации, они увеличатся до 102 вагонов, то есть пропускная способность возрастет в 2,5 раза.

— В чем секрет такой высокой производительности?

Мы несколькими перегружателями SENNEBOGEN выгружаем большое количество вагонов. Генри Форд придумал конвейер, а мы используем его идею. Как обычно выгружают вагоны? Стоит состав и вдоль него едут машины. Оператор едет сам по себе вдоль состава, напевая «хорошо бродить по свету с карамелькой

за щекой». Что сделали мы? Мы поставили машины стационарно и вдоль них лебедками протягиваем вагоны. Во-первых, мы заставляем людей выгружать их с той скоростью, с которой мы протягиваем вагоны. Мы сюда берем людей, которые могут быстро работать, в основном молодых, и хорошо им платим. Если человек не справляется, мы пересаживаем его на другую технику. Всего на терминале работает более 200 человек.

— А если происходят поломки?

У нас все процессы запараллелены, работают два конвейера. В таком случае, мы снижаем производительность, но не останавливаем работы. Мы работаем 24 часа в сутки 365 дней в году. Операторов лимитирует только скорость конвейера, но когда он работает со скоростью 1000 тонн в час, машины, которые согласно документам должны давать 500 тонн в час, вынуждены работать на пределе, чтобы соответствовать этому конвейе-

Восточно-Уральский терминал





ру. Машины используются так, как семья Sennebogen написала в документах. Мы создали для них условия работы по полной программе, и манипуляторы прошли испытание на прочность. К производительности бездушного конвейера мы подстроили манипуляторы с людьми. Операторы могут работать медленнее, но это будет видно начальнику смены. Если конвейер пустой, значит, где-то его «не кормят», есть нарушения в цепочке. Хорошо, когда у вас есть объективное средство контроля: пустой или полный конвейер, стоит или не стоит судно у причала. Когда вы это видите, можно принимать административные меры: кого-то поощрить, кого-то наказать.

К разговору присоединяется генеральный директор ООО «Восточно-Уральский Терминал» Сергей Востриков. После только что оконченного совещания он разгорячен и активно вступает в беседу.

— Сергей, как Вы умудряетесь работать в плановом режиме, внедряя такие серьезные перемены?

Это все Алексей (Воротников). С ним остановиться невозможно. Мы знакомы 15 лет, а работаю я у него шесть лет и на

многое стал смотреть другими глазами. Алексей, выпускник МИФИ, в каждый свой приезд на терминал что-то меняет. Когда мы решились на перестройку в 1998 году, я позвонил в представительство Hitachi, чтобы поблагодарить за оборудование, которое работает столько лет и спросить, не хотят ли они поучаствовать в переделке машин путем замены пневматической трубы на конвейерную ленту. Оказалось, они закрыли подразделение, которое производит эту технику. Тогда мы с Алексеем садимся и «на колене» делаем чертеж, а потом за месяц внедряем изменения. Легендарная личность в Приморье Лев Николаевич Баганов (почетный строитель, участник строительства Восточного порта, который был комсомольской стройкой) был центральным монтажником. По документам для монтажа немецкого оборудования требовалось полтора месяца, а он сделал за неделю. Предложил отвезти немцев на охоту, чтоб не мешали, и собирал все на земле, после брал по расчету четыремя кранами. Все поднималось, и прикручивалось там, наверху. Так мы построили косые галереи.

Дело в том, что в Приморье живут уникальные люди - люди дела. У них там

арбузы зреют, виноград растет. Я поехал туда на три месяца отдохнуть, вот уже шесть лет живу и работаю.

— Тяжелые условия работы?

Нормальные. Южнее Сочи.

— Работать на вашем предприятии престижно?

У нас люди делятся на касты, как в Индии. Были у нас фронтальные погрузчики с ковшами 4,5 куба. На новых погрузчиках катались самые-самые. Пришли манипуляторы SENNEBOGEN, и на них сели люди, которые стали свысока смотреть на операторов погрузчиков. Сейчас люди ждут - не дождутся, когда придет новая техника. С другой стороны, труд у нас очень тяжелый, не каждый выдерживает. Самую короткую смену отработал один из механиков — 2 часа, когда он прошел по терминалу и понял, не его.. Можно так рассуждать: на берегу моря свежий воздух, экология, уголь - хороший абсорбент. На самом деле работа на улице очень тяжела сама по себе. Представьте минус 25-28°C, штормовой ветер, когда по причалу нельзя идти одному, потому что просто сдувает. Работа мужественная, но требует самоотдачи. Прилетает Алексей, сразу в сапоги и идем смотреть конвейера. Так возникает постоянный контакт, когда рождаются идеи, позволяющие увеличить оборот, облегчить человеческий труд. Текучка у нас только на начальном этапе. Докера, работающие на механизмах, держатся и не уходят. Сейчас это наш костяк; организована и работает система наставничества.

Я спрашиваю: вы довольны своей зарплатой? Да, говорят, спасибо. А я хочу, чтобы постоянно были недовольны. Надо, чтобы хотели большего.

Добавляет Алексей Воротников:

Никто никогда не верил Сергею, что терминал может делать четыре миллиона тонн. Сегодня мир насколько изменился, и технологии стали настолько другими, что если их использовать, то можно в

прямом смысле горы сдвигать. Мы сегодня каждый день в году двигаем 15 тысяч тонн в трюмы судов. Это происходит уже буднично каждый день. Это огромная гора размером с дом, и мы эту гору перемещаем. Человек не может сделать это совком или лопатой. Я очень благодарен «КВИНТМАДИ» и SENNEBOGEN, потому что они действительно делают и предлагают замечательные машины с новыми идеями. А мы их знаем, мы шесть лет их машины эксплуатируем и в хвост, и в гриву. Иногда случаются какие-то ремонты. Но мы этими машинами за все время работы сделали 12 миллионов тонн. Мы видим в этих машинах ресурс.

Очень трудно под такие машины кастомизировать менталитет людей. А мы смотрим очень прагматично и видим, что некоторые машины работают на 30%

мощности, и думаем, что можно сделать. У нас новое штатное расписание. Традиционно все приморские порты работают по 12-часовым сменам. Но человек не может работать 12 часов с одинаковой производительностью, необходимы перерывы для отдыха, еды и прочее. Мы сейчас рассматриваем 6-часовые смены. Мы не можем себе позволить тратить пять из 24 часов на перекуры и отдых. Те производительные машины, что мы приобрели, имеют совершенно другой ресурс, выбрать который необходимо. Будем набирать дополнительный персонал, все будут работать меньшее время, но более производительно.

— Какие планы развития?

Программа минимум - 8,6 млн тонн угля в год. Грядут серьезнейшие перестройки, монтаж новых машин. Мой папа любил по-

вторять: Целься в Луну: даже если промахнешься, останешься среди звезд.

Техника дает нам возможность поддерживать низкую себестоимость. Одно дело, когда вы грузите абы чем, а другое — когда работает высокотехнологичная техника, которая не жжет топливо и вырабатывает минимальное количество моточасов. Мощная машина сделает работу за пару часов там, где другая машина проработает сутки. Поэтому, как только у нас появилось окно, в 2016 году мы приобрели 17 единиц техники, из которых четыре SENNEBOGEN.

Помимо этого у нас есть проект добычи угля в Казахстане. Занимаемся мы также сельскохозяйственным бизнесом: выращиваем хлеб, производим молоко, есть земля в Новосибирской области. Планов громадье!





Бетоноукладчик COMMANDER III
на укладке дорожного полотна

СТРОИТЕЛЬСТВО ТРАССЫ М-11 С ПОМОЩЬЮ ТЕХНИКИ GOMACO



Павел Улесов

«Заказчик, который понимает GOMACO лучше, чем GOMACO».

Мы встретились с Улесовым Павлом, заместителем директора ТСМ по строительству аэродромов, который контролирует многие связанные с бетонным строительством работы компании.

— Павел, мы уже не первый раз беседуем с Вами о проектах, выполняемых компанией «ТСМ» с помощью техники GOMACO. Как произошла Ваша встреча с GOMACO?

К этому я пришел благодаря генеральному директору «Центрдорстрой»

Владимиру Суреновичу Арутюнову, ныне покойному. Он с 90-х годов серьезно продвигал идею бетонных дорог. Поэтому получилось, что «Центрдорстрой» — одна из первых в стране дорожно-строительных организаций, освоившая новые технологии устройства бетонных покрытий автодорог и аэродромов рельсовыми и бетоноукладчиками со скользящими опалубками производства завода «Брянский Арсенал». С их применением были успешно выполнены строительство Московской кольцевой автодороги (МКАД) и аэродромных покрытий аэропорта «До-

Концессионное соглашение о финансировании, строительстве и эксплуатации на платной основе скоростной автомобильной дороги Москва - Санкт-Петербург на участке 15-58 км было подписано между Федеральным дорожным агентством Министерства транспорта Российской Федерации и ООО «Северо-Западная концессионная компания» в 2009 году. Срок действия соглашения — 31 год, после чего дорога возвращается под управление государством. Режим платного проезда компенсирует расходы на строительство, текущее обслуживание и предоставление пользователям сервиса высокого качества. Дорога проходит в обход всех имеющих крупные населенные пункты в Новгородской, Московской, Ленинградской и Тверской областях.

модедово» и другие. На смену средствам устаревшей техники и ручному труду при строительстве цементобетонных покрытий должны были прийти бетоноукладчики, обеспечивающие более высокое качество и темпы строительства.

Со своим первым комплексом фирмы «GOMACO» я познакомился, еще когда получал профессию электромеханика в институте легкой промышленности. Мой отец работал механиком в ЦДС, где СУ-862 занималось в том числе и бетонными работами. В то время я работал в организации слесарем. А когда отец ушел на пенсию, я продолжил его дело. У нас были бетоноукладчики и профилировщики производства завода «Брянского Арсенала», все они по технологии укладки бетона переключаются с машинами фирмы «GOMACO». Когда встал вопрос о приобретении новой техники и технологии по укладке бетона, то рассматривалось несколько производителей бетоноукладочной техники, в том числе и «Power Pavers», «Wirtgen», «GOMACO» и другие. После сравнения преимуществ предлагаемых моделей свой выбор остановили на машинах фирмы «GOMACO».

— По каким критериям подбиралась бетоноукладочная техника? Почему выбрали именно GOMACO?

Факторов было несколько. Во-первых, повышенная мобильность. Машины более универсальные в плане изменения размеров укладки и возможностей применения. Например- Commander III сегодня укладывает «Нью-Джерси», а на следующий день необходимо укладывать

бордюры или плоскостное основание: монтируем другую форму для укладки бетона. У нас на это уйдет несколько часов, а у конкурентной техники пару-тройку дней. Более того, под каждый вид работ конкурентной технике иногда нужна отдельная машина.

Во-вторых, очень широкий модельный ряд, позволяющий выбрать машину точно подходящую под наши потребности. Эти машины более ремонтпригодны в российских условиях. Качество сервисного обслуживания техники также всегда является серьезным определяющим условием.

И использовать мы начали GOMACO на проекте укладки дорожного полотна на участке 50-87 км трассы М-4, на территории аэропорта «Домодедово»

укладывали перроны. Там же мы построили первую взлетно-посадочную полосу, с возможностью приема в том числе и больших воздушных судов таких как Airbus A380. Позднее ООО «Траннстрой-механизация» подхватило технологию по качественному и быстрому бетонному производству в больших объемах. Лично для меня пока остается невыясненным, кто же сконструировал и начал применять первый бетоноукладчик для строительства цементобетонных покрытий. На сегодняшний день печальным является факт отсутствия на Российском рынке машин отечественного производства, выпуск бетоноукладочных машин со скользящими формами отечественной промышленностью прекращен примерно 15-20 лет назад, поэтому сейчас мы



Разделительный барьер
«Нью-Джерси»



Устройство V-образного водосточного лотка



Подача бетона перегружателем при применении передовой европейской разработки устройства щелевого дренажа

активно используем машины американского производства. Парк техники у ООО «Трансстроймеханизации» очень большой: на сегодняшний день мы эксплуатируем 41 единицу.

— ООО «ТСМ» является Генподрядчиком на проекте строительства скоростной автомобильной дороги Москва — Санкт-Петербург. На каких работах применяется техника GOMACO?

Компания работает на протяжении всей трассы, то есть наши участки там расположены везде. При строительстве все участники взаимосвязаны. На протяжении всей трассы мы укладываем ба-

рьеры «Нью-Джерси», водоотводные лотки, бордюры (40,60), обустройство пунктов взимания платежей (ПВП). «Нью-Джерси» здесь мы впервые в России попробовали строить монолитом, эта технология дает еще большую экономию по времени и стоимости выполняемых работ.

— Расскажите читателям подробнее об этой технологии.

Трасса всегда является зоной с высоким уровнем опасности. Зачастую происшествия случаются из-за выезда транспорта на встречную полосу или за пределы проезжей части. Такое может произойти по многим причинам: техническая неисправность, гололед, снижение внимания у водителя, а также халатное отношение к вождению.

Изначально на магистрали были запроектированы железные отбойники. Но ТСМ предложило лучшее решение, а именно «Нью-Джерси», по двум параметрам: безопасность и стоимость. Сделали

разработки, провели краш-тесты, и, действительно, цементобетонный монолитный барьер оказался более выгодным решением и с точки зрения безопасности, и с точки зрения цены.

— Как строятся разделительные барьеры «Нью-Джерси»?

Существует определенная технология, которая учитывает следующие требования: одностороннее или двустороннее изделие (для прокладки внутренних коммуникаций, в основном, освещения), удерживающая способность, армирование, общая высота, рабочая высота. ООО «ТСМ» использует три универсальные модели бетоноукладчиков GT-3600, COMMANDER III, 4400, которые на протяжении всей трассы будут укладывать монолитные бетонные изделия.

— За счет чего обеспечивается качество выполняемых работ?

Во-первых, мы всегда придерживаемся технологической документации.

«Трансстроймеханизация» (ТСМ) — один из самых крупных игроков на рынке строительства. С 2006 года ТСМ занимается комплексным строительством, реконструкцией и ремонтом автомобильных дорог, аэродромов, промышленных и гидротехнических сооружений. ТСМ работает на ключевых объектах Росавтодора и Росавиации. В портфолио компании такие объекты, как автодороги М-4 «Дон», М-9 «Балтия» и КАД в Санкт-Петербурга, аэропорты «Шереметьево», «Уфа», «Хабаровск», «Геленджик», «Сочи», «Владивосток» и многие другие. Компания специализируется на строительстве уникальных объектов, используя инновационные технологии.

Работы ведутся при положительной температуре, то есть, поскольку бетон имеет водную основу, в зимний период работать нельзя. Далее, у нас качественные универсальные машины фирмы GOMACO, которые мы используем около четырех лет. Погрешность работы механизмов фирмы GOMACO оценивается в миллиметрах, тем самым обеспечивается высокая точность исполнения работ. Обслуживание техники мы производим в основном самостоятельно. Работаем по потребности в течение светового дня, а когда темнеет — ставим световые вышки. Качество выполненного барьера проверяют сотрудники лаборатории ООО «ТСМ» и представители Ростеста. Мы также обращаем серьезное внимание на квалификацию специалистов. Лично я курирую и техническое состояние техники, и обучение сотрудников. Мне важно удостовериться, чтобы операторы понимали, что делают на рабочем месте. Я провожу беседы, консультирую по телефону, электронной почте. При необходимости организуем обучение, иногда обращаясь к помощи наших американских коллег.

Комментирует Пономарев Алексей, директор по продажам оборудования GOMACO ЗАО «КВИНТМАДИ»:

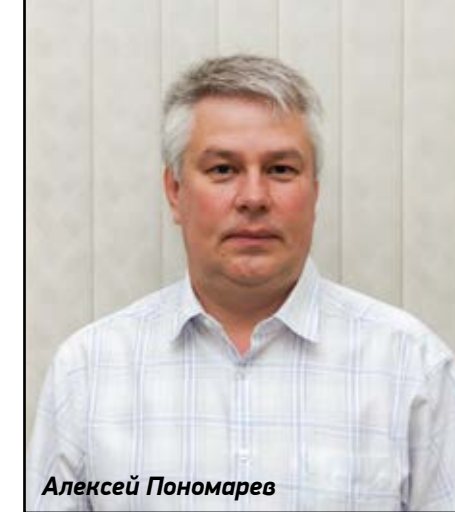
Зачем вообще нужны разделительные ограждения? Дело в том, что большинство тяжелых ДТП происходит из-за столкновения автомобилей, движущихся в противоположном направлении (лобовые столкновения). Исходя из опыта стран Европы и Сев. Америки, при разделении потоков, значительно (в разы) снижается % ДТП, в том числе и со смертельным исходом.

Преимущество цементобетонного монолитного барьера состоит в том, что его прочность намного превосходит аналог из металла за счет цельной конструкции протяженностью несколько километров. Более того, мы значительно экономим

средства из-за отсутствия необходимости в ремонте.

Следующий аспект — это безопасность. Что происходит, если автомобиль врежется в бетонное ограждение? Основная цель разделительного ограждения — предотвратить выезд потерявшего управление автомобиля на встречную полосу, дабы избежать тяжелейших последствий. Цементобетонное ограждение на 100% справляется с этой задачей: его невозможно сломать, разбить, даже повредить. Остается только черный след от удара. Президент GOMACO говорит: «Каждый раз, когда я еду по автостраде или мосту и вижу на бетонной стене или парапете черный след от касания авто, я понимаю, то мы (производители бетоноукладчиков и строители) спасли очередную жизнь»

По результатам многочисленных официально произведенных краш-тесты, монолитное ограждение из бетона определенной формы и размера (а машины GOMACO позволяют устраивать готовый продукт разных размеров и конфигураций) предотвращает еще и переворачивание автомобиля. Повреждения автомашины, а, главное, людей — минимальны



Алексей Пономарев

и уж точно несравнимы с ситуациями, которые возникают при столкновении со стальным барьером.

Почему мы рекомендуем использование техники GOMACO для бетонного монолитного ограждения? Во-первых, компания предлагает полный модельный ряд машин для данных работ: GT-3600, COMMANDER III, 3300, 4400. Во-вторых, GOMACO предлагает вспомогательные машины — перегружатели RTP-500, 9500 для подачи смеси, которые у конкурентов отсутствуют как класс. Преимуществом также является накопленный годами опыт эксплуатации машин GOMACO для производства барьеров «Нью-Джерси». Мы гарантируем индивидуальный подход к каждому заказчику и проработку комплектации модели на стадии подбора машины до заказа техники.



Подготовка армокаркаса



Бетоноукладчик 4400 в процессе укладки бордюра

КАЛУЖСКИЙ ЗАКАЗЧИК

11 ЛЕТ НА РЫНКЕ НЕРУДНЫХ МАТЕРИАЛОВ



«Заказчик, который построил школу в Малоярославце»

Рассказывает Алексей Юдин, генеральный директор ООО «ДАЛИС», дочерней компании ГК «Эверест»

— Расскажите, пожалуйста, о структуре группы компаний «ЭВЕРЕСТ». Что входит в сферу деятельности компании?

Группа компаний «Эверест» начала свою деятельность в 2007 году и в данный момент ведется разработка нескольких направлений бизнеса. Я, руководитель компании ООО «Далис»,

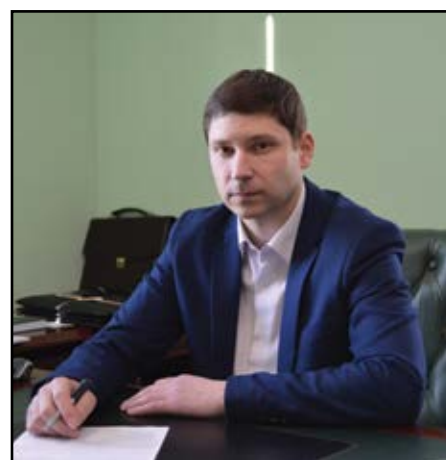
на посту генерального директора нахожусь уже более двух лет.

Централизованное руководство всеми направлениями ГК происходит непосредственно из нашего офиса на месторождении, а поле деятельности в основном - Калужская область.

На данный момент мы разрабатываем несколько месторождений. Наше детище - месторождение Афанасово, где мы начинали и продолжаем добывать ПГС (песчано-гравийную смесь) и перерабатываем ее, получая каменный материал и строительный песок с помощью мобиль-

ных сортировочных установок с промывкой TWS (Terex Washing System) M2100-3. Здесь происходит разделение материала на фракции необходимых размеров, как правило, это каменный материал размером больше 5 мм в диаметре и песок размером меньше 5 мм. На следующем этапе производства весь песок, смешанный с добавленной водой, отправляется в установку для промывки и обезвоживания песка TWS FM120BW. На этом этапе происходит полная промывка песка от глинистых включений, а также обезвоживание песочной массы для дальнейшего

Группа компаний «ЭВЕРЕСТ» является разработчиком и владельцем Афанасовского месторождения (Малоярославецкий район, Калужская область, пойма р. Локни) песчано-гравийных смесей и суглинков с объемом запасов около 5 млн. кубометров. На территории месторождения возведено современное предприятие по переработке песчано-гравийной смеси. Готовая продукция предприятия в виде щебня, гравия и песка широко используются для обеспечения строительной индустрии региона. Следующим этапом разработки является строительство предприятий по производству кирпича и газобетонных блоков. Весь спектр продукции выпускаемой ГК «Эверест» полностью соответствует ГОСТам, принятым в РФ, а также имеет паспорта качества продукции.



складирования. На территории месторождения также расположены склады, откуда мы производим продажу и отгрузку готовой продукции. После промывки и обезвоживания песок готов к продаже сразу, а каменный материал мы отправляем на дальнейшую переработку. Он поступает в дробильное оборудование, после чего мы получаем дробленый щебень фракции 5-20 мм и 20-40 мм, которые соответствуют ГОСТам и готовы к продаже.

— Кто является потребителями вашей продукции?

Основными потребителями песка являются дорожно-строительные предприятия области, бетонные заводы и компании, занимающиеся гражданским строительством. Марка прочности нашего щебня удовлетворяет большинство потребностей отрасли, и обеспечивает нам хороший рынок сбыта. Второе наше месторождение в Коллонтай мы стали разрабатывать сравнительно недавно, и на данный момент технология ограничивается только разделением материала на фракции необходимого размера с помощью сортировочной установки Powerscreen Chieftain 2100X. В дальнейших планах ГК «Эверест» стоит освоение нового месторождения с использованием проверенной и надежной техники TEREX WASHING SYSTEM, которую надеемся приобрести у «КВИНТМАДИ».

— Какие отношения сложились с компанией «КВИНТМАДИ»?

В данный момент мы в основном работаем со службой сервиса «КВИНТМАДИ». Служба сервиса оказывает нам услуги по поставке оригинальных качественных запчастей на нашу технику. Совсем недавно получили от них очень интересное предложение на комплект бронеконусов для конусной дробилки Powerscreen 1000SR и рассматриваем вопрос о приобретении этих расходников себе на склад.



Общежитие для сотрудников



Офисное здание

Дело в том, что мы работаем по принципу: скупой платит даже не дважды, а трижды, потому что лучше сразу заплатить больше за высокое качество. Бывали случаи, мы ошибались в этом вопросе, проще говоря, накальвались. Но жизнь нас поправила, и я знаю, что лучше взять одну качественную запасную часть, чем несколько раз эту запчасть потом заменить. Хорошо, когда такую политику проводят наши поставщики. Надо для себя понимать, что в противном случае будет экономия на отношениях.

— Насколько Вас устраивает техника, предлагаемая компанией?

Мы настолько тесно знакомы и связаны с техникой Terex Powerscreen и TWS, что не хотим экспериментировать. Нас все устраивает, а поэтому нам неинтересно переходить на другое оборудование. Переход означает, во-первых, необходимость закупок других запчастей: должен появиться еще один склад. Во-вторых,

негарантированное качество, это тоже определенный риск. В прошлом году мы приобрели еще две машины, и неизменно выбор падает на технику Powerscreen/TWS. В будущем мы настроены только на процветание и развитие, а для этого нам необходимо будет увеличение парка оборудования, поэтому опять обратимся в вашу компанию.

— Какова в данный момент ситуация на вашем рынке?

Сказать, что все хорошо, я не могу. Мы кредитуемся, вовлекаем какие-то заемные средства. Зима — не самый радужный для нас период, это не секрет. Техника работает не на полную мощность, это связано с невозможностью использовать промывку при отрицательных температурах. Сегодня утром, к примеру, было -30 градусов.

Трудности нас стимулируют. Когда у нас появляется потребность в финансовых средствах (межсезонность), мы на-





чинаем активные действия. Кредитные обязательства не дают нам сидеть сложа руки. Например, весь руководящий состав нашей ГК начинает работать с 6:30 утра, а заканчивает ближе к концу дня, руководители компании постоянно контролируют основные производственные процессы в компании. Можно сказать, что для руководящего состава у нас ненормированный рабочий день. Общаясь со строительными компаниями и перевозчиками, мы видим, что ситуация на рынке нерудных материалов непростая. Многие стройки в Калужской области заморожены. Перевозчики распродают технику, на это их толкают введенная система «Платон», платные дороги, жесточайший контроль перегрузок. Время сейчас непростое. Несмотря на это мы видим небольшое оживление на рынке,

что радует. Прошедшие пару лет были тяжелые для нас как для производителя, да и большинство партнеров тоже это чувствует. Но мы не теряем дух, работаем.

— Почему для развития бизнеса была выбрана Калуга?

В свое время месторождение Афанасово было в составе списанных с государственного реестра, т.к. оно очень сложное по методу добычи. Здесь всегда были болота. В Малоярославском районе очень много надземных и подземных водных источников.

Когда начиналась разработка месторождения, главный учредитель на данный момент, а тогда рядовой бизнесмен Музыкаев Алик Абдуллаевич жил здесь и практически круглосуточно работал. В то время были произведены серьезные вложения для налаживания производства. В

какой-то момент даже казалось, что это невозможно, даже появилась апатия, но потом все-таки работа наладилась. Во многом, кстати, благодаря приобретенному нами оборудованию Powerscreen, поскольку российская техника работать на данном месторождении не могла по причине устаревших технологий. Для осушения месторождения мы устраивали осушительные каналы, что в какой-то мере помогло нам справиться с задачей. Месторождение как было, так и остается специфическим. Например, вскрыша нашего месторождения в некоторых местах достигает девяти метров. Вскрыша — представляет собой «пустую» породу, покрывающую залежи полезного ископаемого и вынимаемую при его добыче открытым способом. Полезная толща у нас не очень большая, но для эффективной работы ее хватает.

Вся земля, на которой расположено месторождение, оформлено нами в собственность. Мы сейчас ведем переговоры с китайскими инвесторами на предмет проектирования будущей зоны отдыха после того, как месторождение окажется выработанным. Исходя из задач рекультивации нашего месторождения, мы стараемся сделать это таким образом, чтобы повторно не нести затрат, а наоборот продолжать получать доход с данного участка земли. Когда мы закончим добычу полезных ископаемых, то обязательно удивим всех наших партнеров нестандартным решением для использованного карьера. В первом приближении мы видим для себя зону отдыха с ресторанами, бассейнами, водоемами с прогулочными кораблями на месте отработанного карьера. Мы очень хотим, чтобы после нас что-то осталось на этой земле. Этот принцип Алик Абдуллаевич успешно воплощает в жизнь. Например, в позапрошлом году в кратчайший период, времени равный 1 месяцу и 25 дням, наша компания построила школу в г. Малоя-

рославце за счет собственных средств. Реконструированное здание рассчитано на 450 детей и было полностью готово к приему учеников 1 сентября. Мы целиком реконструировали старое здание ПТУ, которое прекратило свое существование в 90-е года, где не было ни окон, ни дверей, а крыша протекала. Мы не экономим на бюджете восстановления и делаем все, чтобы школа и прилегающая территория понравилась будущим ученикам.

В Малоярославце живет и работает весь руководящий состав группы компаний. Я тоже здесь родился, потом учился в Москве, но вернулся. В «Эвересте» у нас здравомыслящие люди, знающие свою работу, работаем как одна большая семья. Мы друг друга понимаем без слов и это дорогого стоит. Рядовой персонал у нас в основном из нашего ближнего зарубежья, для них мы построили трехэтажное общежитие.

— С какими проблемами вам приходится сталкиваться?

Конечно, в процессе работы у нас возникают проблемы, которые мы решаем по мере поступления. Одна из проблем — кадры. Помимо работников из ближнего зарубежья мы также нанимаем местных рабочих. Например, берем на работу экскаваторщика, а после получения первой зарплаты человек пропадает... Деньги здесь развивают экономику нашего района, но плохо подобранный персонал мешает нормально работать предприятию. Мигранты же у нас работают по семь-восемь лет. Для нас важнее, чтобы работник выполнял свои обязанности правильно и в срок, чем где он родился и откуда приехал. Ненадежных работников мы не держим, так как из-за одного слабого звена может пострадать всё предприятие.

Сейчас наш штат насчитывает около 160 сотрудников. Компания наша работает без выходных и без праздников, но при этом каждый работник может смело брать выходные дни когда ему это не-

обходимо, не нарушая общий порядок работы. Коллективу комфортно работать в таких условиях, и мы как руководство стараемся сохранить и улучшить эти условия. Для этого, как говорил ранее, мы с нуля построили общежитие, заканчиваем столовую, в которую закупили очень дорогое качественное оборудование, потому что считаем, что на этом экономить не следует.

— Какова политика развития компании? Ваши планы на будущее?

Наш учредитель Музыкаев Алик Абдуллаевич — очень активный человек, который непрерывно руководит компанией, где бы он ни находился. Он контролирует все производственные процессы, дает всем необходимый заряд, не позволяет расслабляться ни на минуту, постоянно направляет нас в нужное рабочее русло. С таким грамотным руководством мы можем смотреть далеко вперед и претворять в жизнь самые амбициозные планы. Один из них — это освоение нового месторождения в д. Вязищи. С конца прошлого года мы занялись подготовительными работами для освоения этого месторождения, там же сейчас находится большая часть нашей техники, и в будущем планируем максимально развивать

работу на этом месторождении. В планах стоит и увеличение капитализации компании, а также приобретение новой техники для повышения объемов переработки.

В парке нашей техники нашлось место и для машин JCB — это экскаватор JС330 и трактор Fastrak. Совсем недавно JCB предоставляло нам на тест-драйв фронтальный погрузчик, благодаря менеджеру Дмитрию Березневу. По заплатам на JCB мы работаем через калужский офис «ЛОНМАДИ».

Мы считаем, что нельзя с пессимизмом относиться к планам, всегда нужно стараться увеличивать объемы. В компании ценим то, что с нашими партнерами и поставщиками, а также с нашими покупателями мы работаем на доверии. Наша компания уже очень давно на рынке и планирует сохранить свои позиции, поэтому мы ценим взаимовыгодные отношения. Группа компаний «Эверест» постоянно помогает школам, сельским поселениям, церквям Малоярославского района.

Руководство компании активно общается с иностранными партнерами, обсуждают вопросы бизнеса, применение новых технологий. Для себя мы поставили задачу работать, пока есть силы. Поэтому мы не стоим на месте, мы движемся вперед.





ЖСВ НЕ ЛОМАЮТСЯ ПРИ УСЛОВИИ ГРАМОТНОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ

«Заказчик, у которого машины с огромным пробегом не ломаются, потому что при обслуживании он использует только оригинальные запчасти JCB».

Виват-Сервис — арендная компания, предоставляющая услуги аренды экскаваторов-погрузчиков, автокранов и полноприводных полесных экскаваторов в Москве и Московской области.

Рассказывает генеральный директор Виктор Сергеевич Камбегов:

— Как происходило развитие вашей компании?

Первые экскаваторы-погрузчики JCB мы купили в «ЛОНМАДИ» в 2011 году: это были четыре машины ЗСХ. В нашей арендной компании все 10 экскаваторов-погрузчиков JCB моделей ЗСХ и ЗСХ Super.

— Почему вы остановились на экскаваторах-погрузчиках JCB?

Отзывы. У наших знакомых был бизнес полного цикла в строительстве. Основной аргумент, который они привели, заключался в том, что JCB в отличие от Volvo, CAT, CASE с самого начала наладила сервис. «ЛОНМАДИ» удалось уникально найти баланс сопровождения техники. Более того, механики и машинисты утверждали, что машины JCB легко эксплуатировать. На тот момент цена на технику тоже была очень привлекательна. Для города оптимальной моделью была «трешка», что для нас вылилось в минимальные вложения. Рынок был на подъеме, и мы сразу нашли проекты. В основном нашими заказчиками были представители малого бизнеса. Однако достаточно долго работали с «Ге-

огаз» и с небольшими подразделениями МОЭК. В основном работы были связаны с благоустройством, укладкой коммуникаций. На тот момент как раз запускались крупные проекты по расширению магистралей, озеленению, перекладке тротуарной плитки. Объемы работ были.

— То есть вам удалось поймать свою звезду?

Мы опоздали. Наши знакомые входили на рынок в 2005 году, сейчас у них по 20-30 единиц техники. И они помнят времена, когда заказчики стояли в очереди и записывались на две недели вперед. Поэтому мы лет на десять опоздали.

Далее расширяли парк техники, это было дело случая. Что-то предлагали знакомые: выходили из бизнеса и распродавали оборудование, иногда из реги-

онов в хорошем состоянии и по небольшой цене удавалось найти б/у технику. Но это непросто, потому что владельцы стараются выжать из техники максимум, вкладываясь по минимуму. На тот момент не было проблем с платежами, задержек не было. Сейчас развиться на этом рынке не сказать, что невозможно, но связано с огромными затратами. На данный момент рынок аренды техники перенасыщен, постоянно идет демпинг цен. Те компании, которые не вкладываются ни в сервис, ни в обслуживание готовы снижать цены, и тяжело конкурировать. Тогда только ленивый не купил за пару-тройку миллионов погрузчик, чтобы стричь деньги. Ситуация сыграла злую шутку, и рынок сейчас перенасыщен.

— Какие особенности работы?

Если говорить о долговечности техники, у нас получается. В основном, работа развездного характера. Мы базируемся в районе метро Варшавская. А заказ может поступить с противоположного конца Москвы, и машина может поехать на Ленинградское или Дмитровское шоссе. В связи с этим образуются большие пробеги. Как правило, наработка составляет от 11 000 до 14 000 моточасов. Это то, о чем я говорил Анастасии (Исаченко): машины еще достаточно свежие 2012 года, а наработка уже серьезная. И на сегодняшний момент проблем не возникало. Только так, по мелочи: втулки, пальцы.

— Как вы обслуживаете технику?

У нас нет выделенных сотрудников, связанных с обслуживанием машин. Потому что за все время работы серьезных поломок у нас были единицы: вышла из строя главная пара и в прошлом году мы меняли подключение переднего моста. В основном все проходило локально. До окончания гарантийного срока мы обслуживали технику в «ЛОНМАДИ», потом было принято решение производить обслуживание самостоятельно. Мы работаем без механиков, используя личный

опыт. Операции не очень сложные, надо признать, что техника очень простая. Машинисты, которые работают на технике, следят за ежедневным обслуживанием машин. Мы покупаем расходные и смазочные материалы в «ЛОНМАДИ». Техническое обслуживание (ТО) делаем каждые 250 часов, как рекомендовано производителем. И каждые 250 моточасов мы меняем оба топливных фильтра: и грубой, и тонкой очистки.

— Как компания пережила кризисное время?

В кризис помимо того, что резко упали объемы работы, цена снизилась значительно, на несколько тысяч рублей. А цены на запчасти и топливо повысились, поскольку все пересчитывается на валюту. Мы успели вовремя подготовиться, накопили средств, чтобы пережить пик кризиса. К сожалению, у нас много заказчиков, которые не заплатили за оказанные услуги. Очень радует, что у нас сложились партнерские отношения со службой сервиса «ЛОНМАДИ». Когда есть необходимость в запчастях, мы их получаем, а оплачиваем позже. К чести сказать, мы всегда гасим свою задолженность, не подводим. Сейчас мы переориентируемся на предоплату. Небезызвестный «Горизонт» возьмите к примеру. К сожалению, нечистоплотность некоторых заказчиков может серьезно подорвать бюджет малого или среднего бизнеса. Выживать можно, но только за счет оптимизации, по моему мнению. Не так много вариантов: либо обман, либо некачественное топливо, либо техническое обслуживание. Поскольку техника надежная, мы обслуживаем ее собственными силами, но используем оригинальные материалы.

— Как удается поддерживать долгосрочность работы техники?

Про техническое обслуживание я уже упоминал. Более того, мне надо, чтобы все, вплоть до винтика, было оригиналь-

ное, производства JCB: штекеры, заглушки и пр. Большинство на это не обращает внимание, ставят неоригинал, но с другой стороны, у нас техника и работает долго. Посыл остальным: за техникой надо следить и в нее инвестировать. Подобная строительная техника не предназначена для ежедневных поездок, она для работы на закрытых территориях. Если перевозить машину на трале, то износ будет меньше. К сожалению, в российской действительности у нас машина вынуждена кататься много.

Второе, не всегда операторы хотят должным образом следить за машиной: эксплуатировать аккуратно, спринцевать. Кто наш оператор? В основном это человек из региона в возрасте от 30 до 60 лет, который начинал работать в колхозе на советской технике. А техника JCB настолько проста, что человек без специального образования достаточно легко с ней справляется и может легко ее обслуживать. Это хороший критерий оценки, и вам об этом стоит говорить. И хотелось бы дать компании несколько советов.

— Замечательно, что бы Вы хотели нам посоветовать?



Конкуренция на рынке огромная, поэтому вам следует искать методы удержания клиентов. С нашей стороны пожеланий несколько. Мы исторически работаем с «ЛОНМАДИ» на Ленинградском шоссе. Коллектив очень хороший, люди отзывчивые, и все на своих местах. Но с другого конца Москвы до 20:00 добраться туда невозможно. В летний сезон вы сами знаете, что очень много работ проводится в ночное время, асфальт, например, перекладывают. В это время и возникают поломки. Другая ситуация: техника возвращается с заказа, и обнаруживается какой-то дефект, а на следующий день запланирован другой объект. Если ты хочешь купить оригинал, поскольку деталь важная, то ты вынужден снимать машину и ехать за этой запчастью. Для нас как

для арендного бизнеса было бы идеально, если служба сервиса «ЛОНМАДИ» в Москве смогла выделить одного менеджера по продаже запчастей, который работал бы круглосуточно. Одного менеджера на все московские филиалы было бы достаточно.

Еще было бы интересно для нас, если «ЛОНМАДИ» смогла проводить для наших сотрудников мастер-классы в зимний период. Работа у нас тяжелая, текучка операторов все равно есть, и идет постоянное кадровое обновление. Более того, большинство операторов училось работать на тракторе Беларусь. Нужны тонкости: какие обороты двигателя на определенных видах работ, в разных условиях эксплуатации. Или как лучше производить запуск при низких температурах; помните, когда

в Москве было -30°C ? Понять щадящий режим работы, чтобы продлить долговечность техники. Поскольку обслуживание происходит руками самих машинистов, важно услышать от дилера инструкции по эксплуатации и особенности проведения мелкого ремонта, замены порванного шланга, например.

И последнее пожелание касается навесного оборудования. Дело в том, что гидромолот достаточно распространен на строительных объектах. К сожалению, очень часто его похищают. Хотелось бы, чтобы серийный номер гидромолота выбивался на самом корпусе для возможности его идентификации.

Я благодарю Вас за пожелания, которые я донесу до внимания руководителей компании.



ПРОДАЖА ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА В Г. АСТРАХАНИ

Продается земельный участок площадью 7373 м^2 (категория земель: земли населенных пунктов) на набережной реки Царев.

На земельном участке расположены 4 здания общей площадью $1519,2 \text{ м}^2$:

- здание проходной ($14,3 \text{ м}^2$)
- склад ($1013,9 \text{ м}^2$)
- офисное помещение ($104,3 \text{ м}^2$)
- склад $386,7 \text{ м}^2$

Стоимость участка и строений — **17 000 000 руб.**

Контактная информация: +7 (905) 475-32-32, +7 (910) 451-76-33, +7(916) 638-81-31





РАЗВЕНЧАНИЕ МИФА НАДЕЖНОСТЬ ТЕХНИКИ С ОДНОБАЛОЧНОЙ СТРЕЛОЙ



Наши конкуренты утверждают, что конструкция однобалочной стрелы является ненадежной. Мы хотим рассказать, каковы в действительности преимущества использования однобалочной стрелы и бокового расположения двери кабины в плане безопасности, удобства оператора и, следовательно, производительности.

Каждый руководитель знает, что требования промышленной безопасности в нашей стране жестче, чем за рубежом. Наш зарубежный партнер JCB уделяет повышенное внимание безопасности при конструировании строительно-дорожной техники.

Уникальное расположение двери

JCB — лидер в области инноваций. Компания исповедует это утверждение по праву, поскольку является родоначальником нового продукта — экскаватора-погрузчика — представленного миру в 1953 году. С тех времен компания поощряет развитие инженерной мысли и выделяет огромные средства на испытание опытных образцов. Впервые уникальное расположение двери сбоку было опробовано на телескопических погрузчиках. Однако использование подобной конструкции на мини-погрузчиках уже совсем другая история, поскольку синер-



гия превращает обычный погрузчик с боковым поворотом в уникальный продукт, предоставляющий пользователю целый ряд преимуществ.

Безопасность

В современных тяжелых, порой опасных рабочих условиях безопасность оператора мини-погрузчика имеет первостепенное значение. Операторы обычных мини-погрузчиков с бортовым поворотом привыкли ежедневно подвергать себя опасности, забираясь в машину и покидая ее через переднее окно кабины. При этом необходимо перелезть через крупное и потенциально опасное навесное оборудование, только чтобы попасть в кабину и выбраться из нее.

Производительность

Боковое расположение двери также повышает производительность мини-погрузчика с бортовым поворотом JCB. Оператору не приходится убирать груз при входе в машину и выходе из нее. В результате получается экономия времени и усилий машиниста. Кроме того, операторы получают превосходный обзор рабочей площадки, благодаря чему повышается уровень безопасности и производительности.

Устойчивость

Опираясь на опыт конструирования телескопических погрузчиков, компания добилась превосходной устойчивости мини-погрузчиков с бортовым поворотом, сместив компоненты силового агрегата и кабину.



Комфорт оператора

Новое поколение мини-погрузчиков с бортовым поворотом характеризуются непревзойденной обзорностью 270°. Это на 60% больше, чем у обычных мини-погрузчиков. Благодарить за это преимущество следует уникальную конструкцию стрелы JCB Powerboom, обеспечивающую безопасность оператора, производительность и надежность машины в самых трудных рабочих условиях. Кроме того, новое поколение мини-погрузчиков с бортовым поворотом обеспечивают комфортные условия работы оператора: кабины этих машин на 45% просторнее,

а уровень шума в кабине гораздо ниже, чем в аналогичных моделях конкурентов.

— А что у них?

Является ли JCB единственным производителем, практикующим подобные конструктивные решения? Нет. Многие производители широко используют в конструкциях своих машин смещенные стрелы и асимметричные оголовки. Пример проектирования погрузчиков грузоподъемностью 2,5 тонны такими известными компаниями как BOBCAT, MANITOU, MERLO является еще одним аргументом в пользу правильности использования однобалочной конструкции.



АК «СОКОЛ»

АРЕНДА ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ В МОСКВЕ

+7 (495) 916-60-90 | ARENDA@AKSOKOL.RU

ПРОДАЁТСЯ!

Экскаватор-погрузчик JCB 3CX

Год выпуска — 2011 г.

Наработка — 6730 м/ч.

Технически исправен.

Цена — 2 800 000 рублей



Дополнительную информацию можно получить у специалистов компании «СОКОЛ»

ПРОДАЁТСЯ!

Гусеничный экскаватор JCB JS220

Год выпуска — 2012 г.

Наработка — 7516 м/ч.

Технически исправен.

Цена — 4 350 000 рублей



Шины TechKing

для экскаваторов-погрузчиков

по **СПЕЦИАЛЬНЫМ**

ЦЕНАМ:

12,5/80-18 — 13 500руб.	16,9-24 — 24 000руб.
18,4-26 — 26 000руб.	16,9-28 — 24 000руб.

СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ НА КОЛЁСНЫЕ ДИСКИ!

НА ПОКУПКУ КОМПЛЕКТА ШИН (12,5/80x18 — 2 шт. + 18,4x26 — 2шт.)



ПОДАРОК!

КОЛИЧЕСТВО ТОВАРА
ОГРАНИЧЕНО



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ЛОНМАДИ

8-800-333-56-63

www.lonmadi.ru



ТЕХНИКА С НАРАБОТКОЙ ВЫГОДНЫЕ УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Промышленное строительство невозможно представить без специализированной техники, но покупка оборудования может существенно отразиться на бюджете владельца. Подержанная спец-

техника является оптимальным вариантом по нескольким причинам: она полностью работоспособна, стоимость машины значительно ниже новой, а машина не требует больших затрат на эксплуатацию.

ЗАО «ЛОНМАДИ» предоставляет широкий ассортимент проверенной техники б/у, оказывает гарантийную и постгарантийную поддержку. Компания осуществляет **выкуп б/у спецтехники JCB** выпуска не ранее 2006 года.

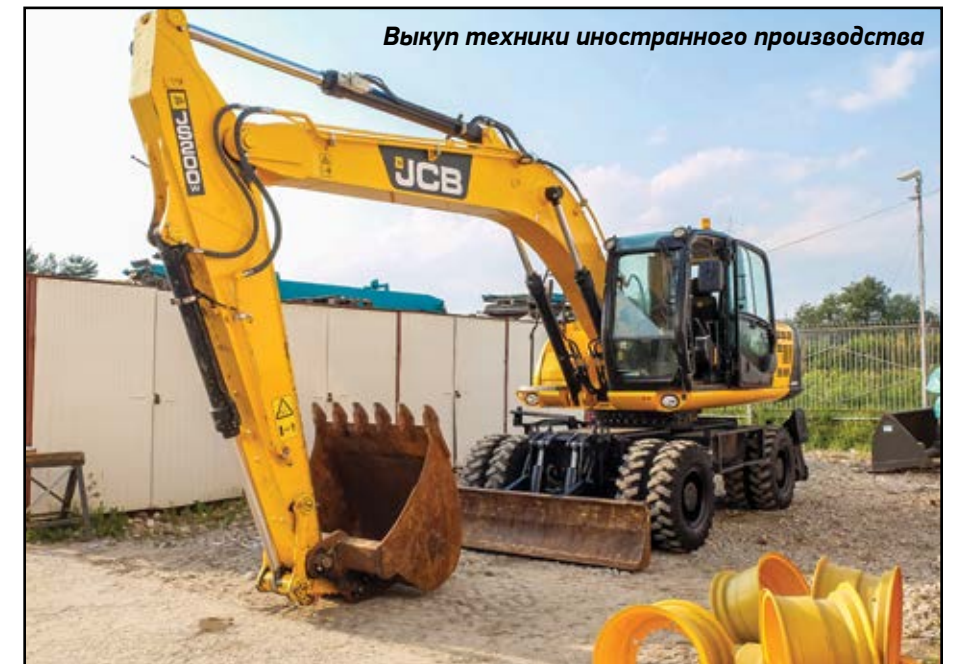
- Выкупаем на выгодных условиях технику с наработкой JCB (от 2006 года выпуска по ПСМ), HITACHI, KOMATSU, CAT, VOLVO, HYUNDAI, DOOSAN (от 2010 года выпуска по ПСМ).
- Выгодные условия обмена техники с наработкой известных брендов (HITACHI, KOMATSU, CAT, VOLVO, HYUNDAI, DOOSAN) на технику JCB по программе TRADE-IN.
- Эксклюзивные условия выкупа и обмена по программе TRADE IN для владельцев техники JCB.
- Принимаем на комиссию технику с наработкой JCB, HITACHI, KOMATSU, CAT, VOLVO, HYUNDAI, DOOSAN.



Экскаваторы-погрузчики JCB с проведенной предпродажной подготовкой

Что вы получаете:

- Гарантия юридической чистоты предлагаемой техники.
- Вся техника продиагностирована и обслужена специалистами службы сервиса «ЛОНМАДИ».
- Гарантия на предлагаемую компанией технику с наработкой.
- Дополнительные скидки на запасные части — 10% и на услуги технического обслуживания — 10%.
- Уникальные условия финансирования на рынке б/у техники от 2009 года выпуска. Минимальный комплект документов.
- Предварительное рассмотрение заявки от 2 часов. Сроки рассмотрения заявки до 3 дней.



Выкуп техники иностранного производства

Габаритные экскаваторы JCB от 4 500 000 рублей





ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЛИЗИНГА И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕХНИКИ

Рассказывает директор по финансированию проектов Сергей Авдеев.

Какие значимые изменения произошли в сегменте лизинга спецтехники в 2016 году?

По результатам года в «ЛОНМАДИ»: в 2016 году наблюдался устойчивый рост заинтересованности в лизинге техники JCB. На конец года рост объема профинансированных сделок составил более 100% по сравнению с предыдущим годом.

Если проследить глобальные тенденции по лизингу в России, то рынок лизинга в России уже не назовешь маленьким: доля новых сделок в ВВП за 2016 год составила примерно 1,2%. Мы еще не догнали Великобританию и Францию (2,9% и 1,9% соответственно в 2015 году), но вполне сопоставимы с уровнем развитием рынка в Италии и Испании (у них также около 1,2%). За 20 лет лизинг стал вторым по размеру инструментом финансирования после банковского кредита в стране и является важным источником долгосрочных инвестиций для экономики.

Одним из главных событий 2016 года в лизинге стала постановка вопроса о госрегулировании рынка лизинга. Регулирование затронет все лизинговые компании независимо от их специализации. Госрегулирование нацелено на обеспечение четкой работы механизмов защиты лизингополучателей и лизингодателей, которые несут основные риски, исчисляющиеся десятками и сотнями миллионов рублей.

Какие новые программы стоит ожидать в 2017 году в «ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ»?

В 2016 году себя отлично показала программа JCB Finance, флагманская программа финансирования, которая является наиболее выгодной для клиентов «ЛОНМАДИ» и даёт технике JCB дополнительные преимущества на фоне конкурентов. Всё больше клиентов «ЛОНМАДИ» используют программу с минимальным размером ежегодного удорожания от 2,9% (при авансовом платеже 12 месяцев и авансе 49%), хотя наиболее популярными условиями финансирования остаются: 30% авансовый платёж на срок 2 или 3 года.

С появлением в линейке «КВИНТМАДИ» техники UMG мы разработали специальную программу финансирования, которая призвана помочь нашим клиентам, приобрести технику UMG на выгодных условиях: минимальный аванс 15-20% (в зависимости от модели), гибкие условия по графикам платежей и срокам. Также мы активно работаем с программой господдержки и ожидаем государственную программу субсидирования лизинга техники UMG в 2017 году.

Так же в 2017 году мы планируем вернуться к использованию упрощённых программ финансирования техники POWERSCREEN и SENNEBOGEN, которые приостановили в 2015 году с началом банковского кризиса.

Насколько в текущих экономических условиях клиентами востребован лизинг техники с наработкой?

Сохраняется устойчивый спрос на финансирование техники с наработкой. Стоимость новой техники импортного производства в рублях выросла из-за ослабления рубля, банковские ставки весь 2016 год были выше докризисных, что привело к тому, что платёж по лизингу вырос практически в 1,5-2 раза. Для многих компаний существует порог максимального ежемесячного платёжа за технику, который позволяет им вести безубыточную коммерческую деятельность. Именно эти компании поддерживают интерес к приобретению техники с наработкой в лизинг.

Мы активно развиваем это направление и можем предоставить решения для наших клиентов.

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

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

Мы поможем подобрать оптимальный вариант финансирования техники для заказчиков группы компаний.

Для получения более подробной информации и квалифицированной консультации обращайтесь к нашим специалистам ЗАО «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ»

Тел: +7 (495) 916-60-90 доб. 1336
Моб: +7 (916) 161-46-48
E-mail: s.avdeev@lonmadi.ru



ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

ГУСЕНИЧНЫЕ ЭКСКАВАТОРЫ
JS205 И JS305



49% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ
12 МЕСЯЦЕВ
4,99%

30% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ
7,60%

ЭКСКАВАТОРЫ-ПОГРУЗЧИКИ



0%

ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИЕ
ПОГРУЗЧИКИ



49% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ
12 МЕСЯЦЕВ
1,99%

30% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ
6,43%

МИНИ-ПОГРУЗЧИКИ



49% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ
12 МЕСЯЦЕВ
1,99%

30% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ
36 МЕСЯЦЕВ
6,43%

ФРОНТАЛЬНЫЕ
ПОГРУЗЧИКИ



49% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ
12 МЕСЯЦЕВ
1,99%

30% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ
36 МЕСЯЦЕВ
6,43%

КАТКИ



49% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ
12 МЕСЯЦЕВ
4,99%

30% АВАНСОВЫЙ ПЛАТЕЖ
36 МЕСЯЦЕВ
7,60%

*процент удорожания рассчитан от специальной цены продажи техники JCB по Программе JCB Finance у официального дилера JCB – ЗАО «ЛОНМАДИ» при сроке лизинга 12 (двенадцать) месяцев, первоначальном взносе 49 (сорок девять) %, аннуитетом графике лизинговых платежей в рублях. Предложение включает единовременную комиссию за организацию лизинговой сделки. Размер удорожания техники может меняться при изменении цены на технику, срока лизинга, размера первоначального взноса, типа графика лизинговых платежей, валюты лизинговых платежей и размера комиссии за организацию лизинговой сделки. Специальное предложение действует для клиентов, подавших пакет документов на лизинг по Программе JCB Finance в период с 01 апреля по 30 июня 2017 года на технику JCB. Специальное предложение осуществляется в партнерстве с лизинговой компанией ООО «ЮниКредит Лизинг». Не является публичной офертой.



«ЛОНМАДИ» И «КВИНТМАДИ» ДАРЯТ НАДЕЖДУ

Для чего люди занимаются благотворительностью?

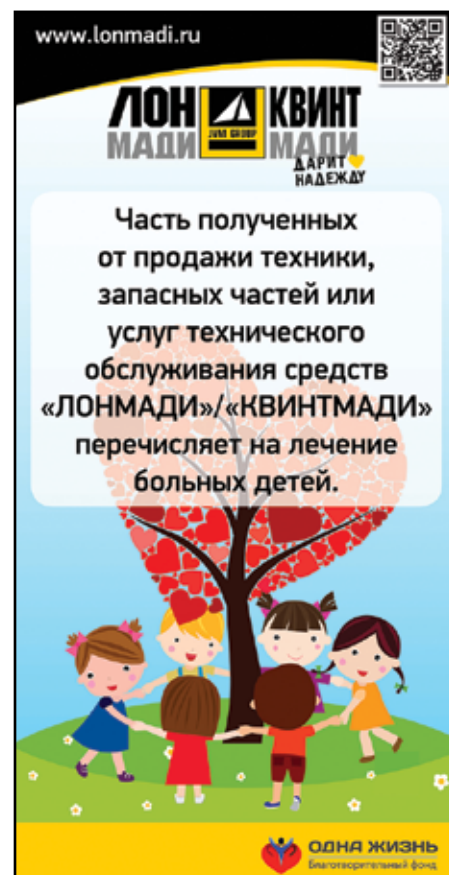
Почему мы предлагаем свою помощь? Возможно, помогая ближнему, мы решаем свои собственные проблемы? Кому мы помогаем? Кто-то помогает детям, кто-то бездомным животным, кто-то амурским тиграм. Почему выбираем те или иные направления? Достаточно ли того, что мы делаем? Каждый отвечает на эти вопросы по-разному. Хорошо, если эти вопросы появляются.

Развитие корпоративного волонтерства является ведущей тенденцией последних нескольких лет для большинства крупных и средних компаний.

Мы для себя определили несколько основных направлений вовлечения сотрудников в волонтерскую деятельность: помощь благотворительному фонду «Одна жизнь», участие в сборе благотворительных пожертвований и распространение информации о частных благотворительных инициативах отдельных сотрудников.

Руководство группы компаний «ЛОНМАДИ» / «КВИНТМАДИ» утвердило формат оказания финансовой благотворительной помощи, направленной на лечение тяжелобольных детей.

Группой компаний подписан договор о сотрудничестве с благотворительным фондом «Одна жизнь». Сотрудники фонда — это команда волонтеров, имеющих огромный опыт работы в сфере благотворительности и здравоохранения. Фонд рассматривает все обращения, и по возможности оказывает помощь. Однако приоритетным направлением является помощь детям, страдающим тяжелыми заболеваниями, такими как: онкология, тяжелейшие формы заболевания крови, мукополисахаридоз. Фонд помогает отдельным учреждениям: больницам, детским домам, интернатам. Информация о нуждающихся тщательно проверяется, а сотрудники фонда всегда находятся в связи с подопечными.



Раз в квартал финансовая служба «ЛОНМАДИ» подводит итоги коммерческой деятельности предприятия и определяет размер суммы для оплаты лекарственных препаратов и реабилитационных процедур детей, проходящих лечение в клинике НИИ ДОГиТ им.РМ. Горбачевой в отделении трансплантации



костного мозга в Санкт-Петербурге.

В 2017-18 годах мы курируем лечение и реабилитацию двух девочек, чьи родители обратились в «Одну жизнь» за помощью. Для Кирюхиной Марии из Екатеринбурга и Дегтяревой Таисии из Ростова, страдающих от страдающих от мукополисахаридоза тип1, при котором организм скапливает токсины, и направлен на самоуничтожение. Един-

ственный шанс на выздоровление — это пересадка стволовых клеток, и очень важно успеть прооперировать малыша в возрасте до двух лет. Средства на приобретение жизненно необходимых препаратов, снижающих побочные эффекты, после проведенных операций по пересадке стволовых клеток, были выделены по распоряжению руководства компании «Лонмади», и переданы фон-

ду, для дальнейшей закупки и передачи лекарств. Благодаря своевременной помощи, малышки продолжают лечение и борьбу, с таким страшным заболеванием. Дело в том, что после пересадки клеток, организм начинает бороться с чужеродным материалом, и может привести к необратимым последствиям, вот почему так важна сопроводительная терапия в посттрансплантационном периоде.

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.

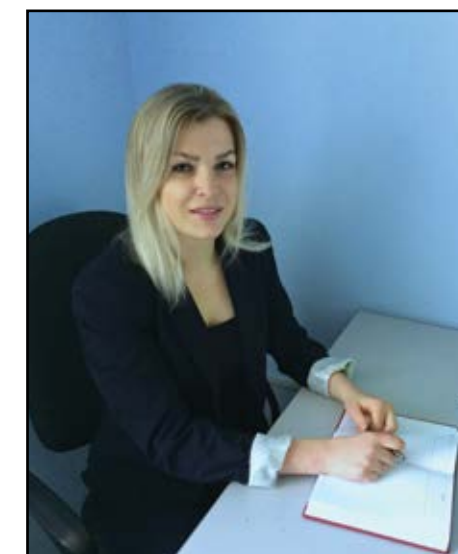
Техническая поддержка сервиса осуществляется компанией GmMobile.ru

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

Комментирует Президент Благотворительного Фонда «Одна жизнь» Рязанова Елена:

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

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



ВОЛОНТЁРСТВО ГЛАЗАМИ СОТРУДНИКОВ КОМПАНИИ

Исторически сложилось, что пик волонтерской активности приходится на новогодние праздники. Поскольку в компании много неравнодушных людей, мы считаем своей задачей распределение необходимой помощи, которая требуется людям в течение всего года. Мы провели опрос сотрудников для выяснения их участия в благотворительности и попросили их публично рассказать о своей деятельности. Полученные рассказы сотрудников «Моя история» помогли нам понять, в каких ре-

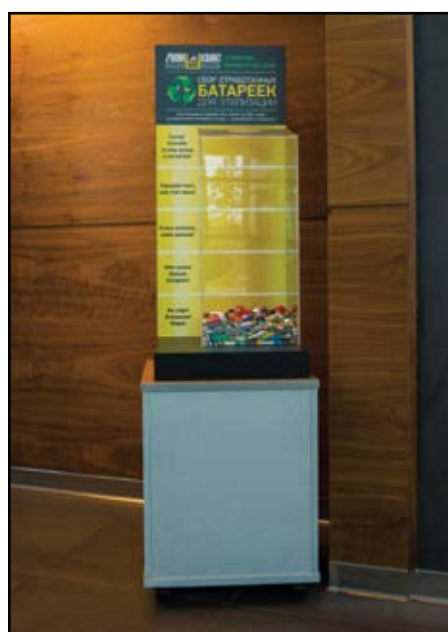
гионах уже идет работа, и все желающие коллеги могли присоединиться к этим проектам. Мы продолжаем собирать истории сотрудников и призываем всех поделиться примерами волонтерской деятельности, которые мы продолжим публиковать на внутреннем ресурсе компании. Так, наши питерские коллеги участвуют в проекте интернет-магазина «Легко-Легко». «Безымянные герои», о которых пишут местные СМИ, строят дома для бездомных кошек — также наши питерские сотрудники.



Кружка из интернет-магазина «Легко-Легко»



«Кошкин дом» в одном из дворов Санкт-Петербурга



ЗЕЛЁНЫЙ ОФИС БАТАРЕЙКА, СДАВАЙСЯ!

«С раннего детства мы слышим о необходимости защиты экологии. Даже незначительное усилие, помноженное на большое количество участников, может иметь положительный эффект на состояние окружающей среды. Сбор использованных элементов питания — это не только возможность правильной утилизации опасных отходов, но и часть стратегии развития социально ответственной компании», — рассказывает организатор акции Владимир Козлов.

Свое предложение Владимир, дизайнер ЗАО «ЛОНМАДИ», высказал в «КВИНТЕ», проекте, созданном для развития

вовлеченности и инициативы сотрудников. Идея получила одобрение, и для всех офисов группы компаний «ЛОМНАДИ» / «КВИНТМАДИ» закуплены специальные контейнеры для сбора отработанных элементов питания, куда каждый посетитель и сотрудник могут принести использованные батарейки. Далее батарейки будут переправляться в ЗАО «ЛОНМАДИ», где будет заключен договор на сортировку и утилизацию элементов питания, и, в зависимости от того, к какому типу относятся батарейки, они либо утилизируются, либо помещаются в специальные контейнеры для безопасного хранения.



АВИАМЕДВЕДЬ МАНСУР



Нежданно-негаданно в компании появился любимчик. Им оказался годовалый бурый медведь по имени Мансур, что с алтайского переводится как «медведь».

История началась полгода назад, когда исполнительный директор компании Андрей Петров совместно со своими друзьями-летчиками отправился под Калугу спасать медвежонка с притравочной станции. Как он там оказался? Видимо, охотники подстрелили медведицу, а маленький пушистый комочек подбросили на небольшой частный аэродром «Орловка» в Тверской области, чтобы не оставлять его в лесу на верную смерть.

Владельцы аэродрома пожалели бедолагу и дали ему временный приют, пытаясь через друзей и знакомых определить Мансура в зоопарк или иную рекреационную зону. К сожалению, попытки не увенчались успехом из-за бюрократических процедур. Под предлогом помещения топтыгина в питомник, его увезли на притравочную станцию, откуда и спасли Мансура неравнодушные люди. Через Андрея о медвежонке стало известно в компании, и руководство стало принимать активное участие в его судьбе, перечисляя регулярные финансовые пожертвования на кормление и содержание Мансура.

Сейчас Мансур живет на аэродроме в Тверской области. В феврале ему исполнился год. Еще два года продлится медвежье «детство», а потом его свободное передвижение необходимо ограничить. Для этого нужен просторный вольер, где косолапому будет комфортно и привольно жить. Вся информация о Мансуре собрана на специальном сайте: www.mansur.il-14.ru

Желающие помочь в постройке вольера могут обратиться непосредственно к Андрею Петрову по телефону: **+7 (910) 407-89-07** или по электронной почте: a.petrov@lonmadi.ru



Андрей Петров с Мансуром



Предполагаемый макет вольера

РАБОТА ПОД ДРУГИМ УГЛОМ ОБЗОРА ВНУТРЕННЯЯ ЖИЗНЬ КОМПАНИИ



Корпоративная культура — это живой организм, который вырабатывается годами. Неотъемлемой частью корпоративной культуры группы компаний «ЛОНМАДИ» / «КВИНТМАДИ» являются спортивные и культурные мероприятия, например, велопробеги, лыжные гонки, занятия танцами и кросс-фитом. В компании есть своя футбольная команда. В ПАТК установлен стол для настольного тенниса, любители которого приходят поиграть в обеденный перерыв. Руководство компании всячески приветствует здоровый образ жизни. В группе компаний традиционно проходят корпоративные мероприятия, проводятся всевозможные конкурсы для сотрудников и их детей. В группе компаний издается внутренняя корпоративная газета «ЛОНМАДИ People».

По мнению учредителей, основная функция организации - обеспечить возможность хорошего заработка и комфортных условий труда. У сотрудников постоянная и переменная части заработка, и система бонусов прозрач-



на, что способствует материальной мотивации сотрудников. Сотрудники также отмечают дотацию на питание, возможность пользоваться фитнес-центром, корпоративный транспорт, проведение профессиональных тренингов, возможность карьерного роста. Как руководство, так и сами сотрудники ведут благотворительную деятельность и участвуют в экологических проектах.



УВАЖАЕМЫЕ ДРУЗЬЯ!

Вашему вниманию представлен 10-ый номер нашего корпоративного журнала. Уверены, что у вас уже сложилось представление о свежем номере издания, и по ходу чтения появились пожелания и рекомендации. Чтобы каждый номером 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: Перегрузжатели UMG
- Новинки
- Офис
- Сервис
- Партнеры
- Мнение эксперта
- Лизинг
- Акции и спецпредложения
- Благотворительность
- Фоторепортаж о внутренней жизни компании
- 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

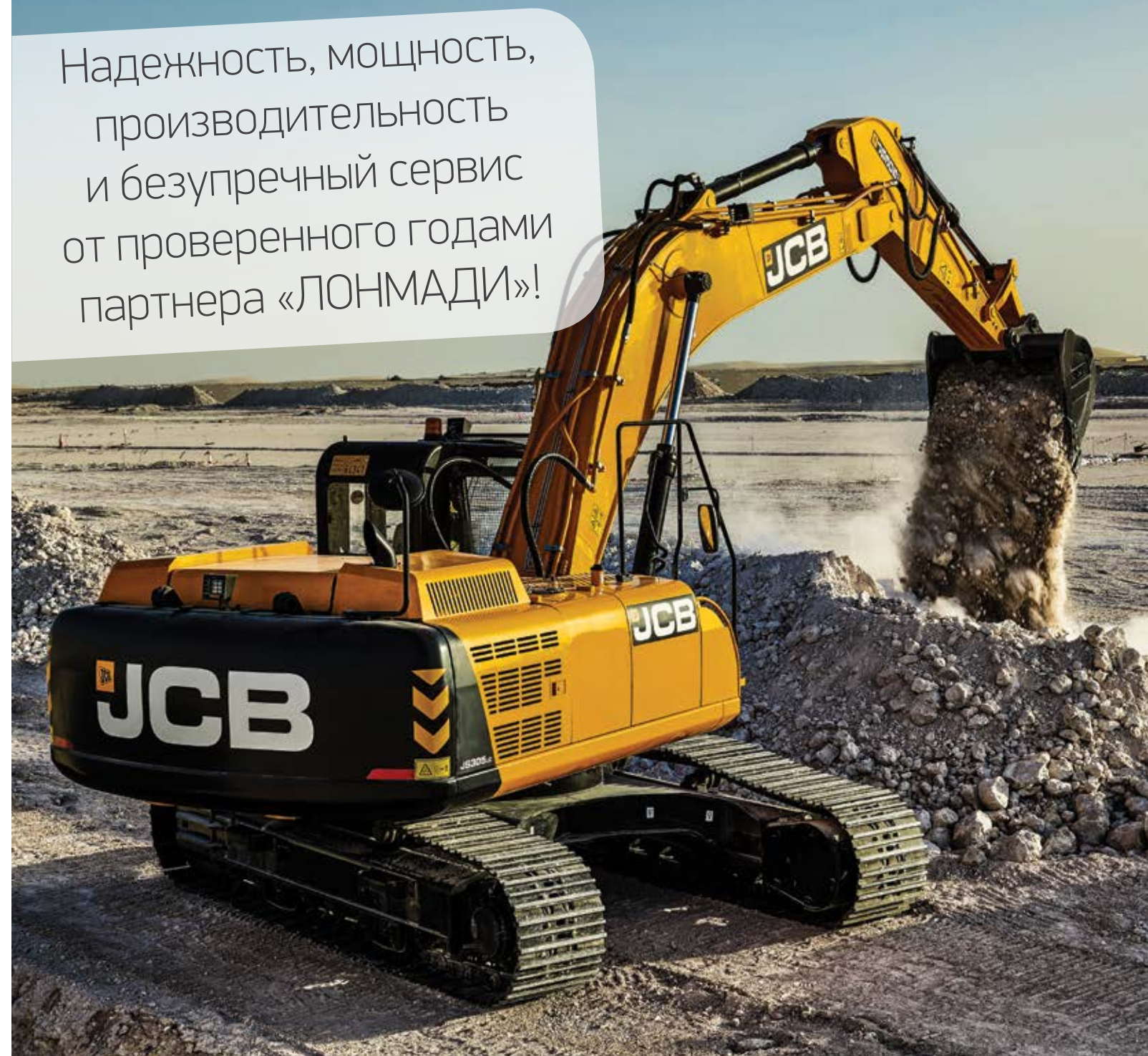
Для передачи вашего отзыва просьба сфотографировать заполненную страницу и переслать на адрес электронной почты: sdinfo@lonmadi.ru

Заранее благодарим за участие в опросе!

НОВЫЙ МОЩНЫЙ ЭКСКАВАТОР JCB JS305

весом 30 тонн специально для российского рынка

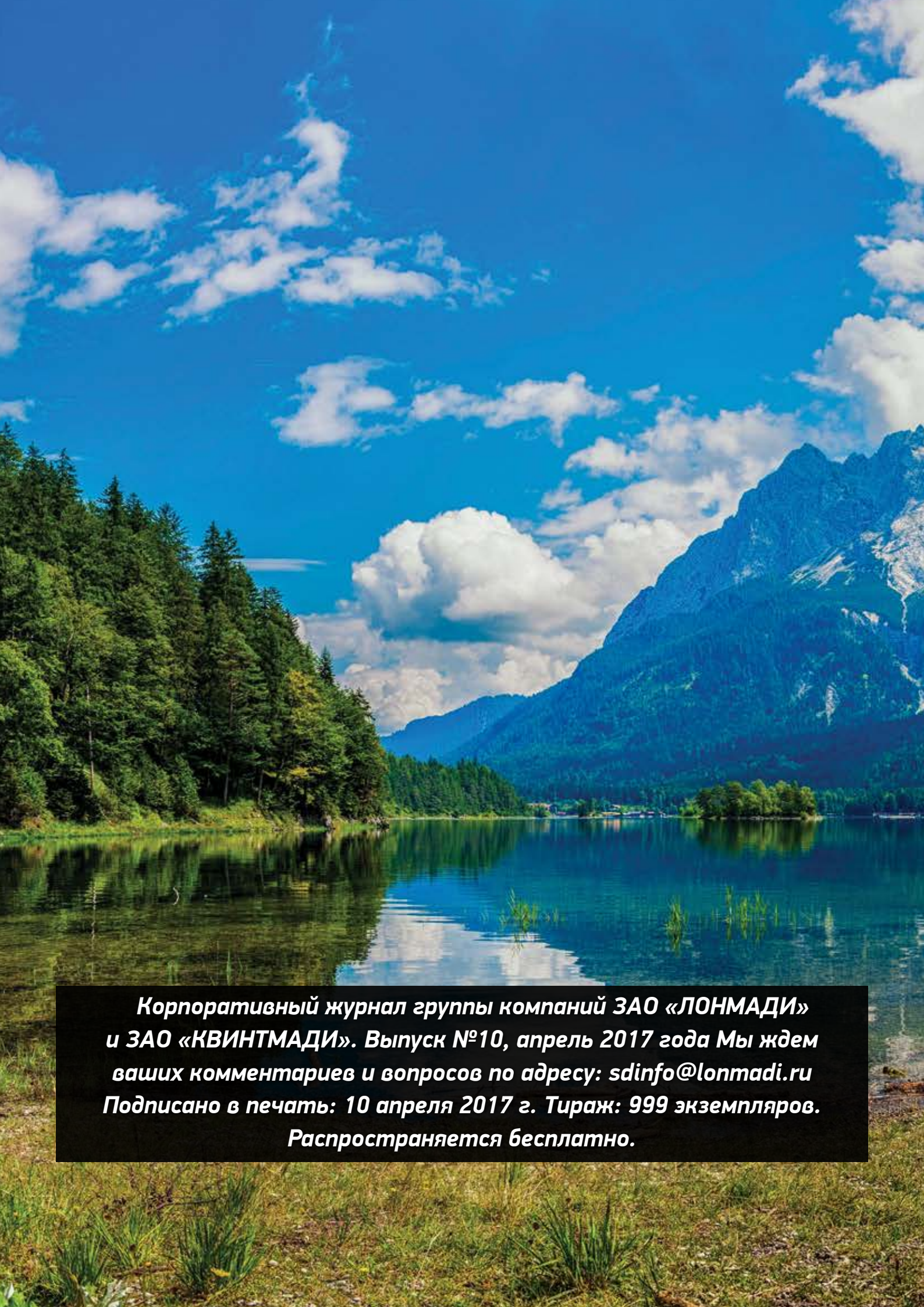
Надежность, мощность,
производительность
и безупречный сервис
от проверенного годами
партнера «ЛОНМАДИ»!



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ЛОНМАДИ

8-800-333-56-63

www.lonmadi.ru



***Корпоративный журнал группы компаний ЗАО «ЛОНМАДИ»
и ЗАО «КВИНТМАДИ». Выпуск №10, апрель 2017 года Мы ждем
ваших комментариев и вопросов по адресу: sdinfo@lonmadi.ru
Подписано в печать: 10 апреля 2017 г. Тираж: 999 экземпляров.
Распространяется бесплатно.***