

Новости JCB. Создание нового тематического парка Diggerland USA в Нью-Джерси.

с.6

Закладка первого камня нового технического центра ЗАО «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ».

с.9

Обзор телескопических погрузчиков.

с.15

Интервью с учредителем компании «JVM Equipment Limited» Максом Скиллманом.

с.17

# LONMADI RE:VIEW

№2 июнь | 2014

Где на Руси жить хорошо. Рейтинг Городов России

с.3

## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА:

*Чистота — залог «здоровья» машины... — золотое правило на весенне-летний период. с.23*



# СОДЕРЖАНИЕ

<b>Рейтинг городов России</b> _____	3
<b>Новости компании JCB</b>	
Создание нового тематического парка Diggerland USA в Нью-Джерси _____	10
<b>Новости компаний «ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ»</b>	
В Солнечногорском районе подписано новое инвестиционное соглашение _____	12
Строительство центра JCB в Солнечногорском районе _____	13
Обзор телескопических погрузчиков _____	14
Выставки _____	17
Интервью с учредителем компании М. Скиллманом _____	18
Новости отдела энергетики _____	23
Офисы. ЛОНМАДИ на Пражской _____	24
<b>Акции и новинки компании</b>	
Спецпредложение JCB Finance _____	25
Новая бюджетная линия запасных частей Лонмади Parts _____	28
Актуальные предложения по б/у технике _____	30
<b>Мнение эксперта</b>	
Весеннее обострение _____	32

## ГОРОДОВ РОССИИ

**В 2011 году богатые города богатели, бедные нищали, а в 2012-м, как показал рейтинг «Секрета фирмы», богатые стали беднее. Для населения же условия жизни ухудшились везде — и в процветающих, и в депрессивных городах. Текст: Юлиана Петрова**

Самые богатые города России — Москва и Санкт-Петербург — в 2012-м лишились значительной части доходов. В позапрошлом году вступил в действие закон о консолидированных группах налогоплательщиков (КГН). С того времени крупные холдинги вроде «Газпрома» или «Роснефти» платят налог на прибыль не по месту «прописки» в Москве или Санкт-Петербурге, как прежде, а в тех регионах, где находятся персонал и производственные мощности их предприятий. Сначала консолидированные группы зарегистрировали «Газпром» (50 «дочек») и «Роснефть» (22 «дочки»), за ними последовали ЛУКОЙЛ, «Газпром нефть», «Сургутнефтегаз», НОВАТЭК и «Транснефть». К концу 2012-го на учете в ФНС стояли уже 15 консолидированных групп в нефтегазовом секторе, металлургии и связи.

Москве пока удалось сохранить за собой налоги газовой монополии, и среднедушевые доходы бюджета у нее снизились незначительно — на 1,1%. А вот бюджетная обеспеченность жителей Санкт-Петербурга упала сильнее — на 8,4%. Заделать брешь в бюджете Северной столицы не помог даже 42,1-процентный рост федеральных трансфертов. В результате городу пришлось в 2012 году снизить затраты на ЖКХ, соци-

альные выплаты и здравоохранение. От коварного закона о КГН пострадали и другие крупные региональные центры, прежде всего Нижний Новгород, недополучивший в 2012-м и налогов, и трансфертов. Его бюджетные среднедушевые доходы упали на 12,6% по сравнению с 2011 годом, и с 12-го места в рейтинге он опустился на 40-е.

В выигрыше оказались регионы, где размещается производство: ХМАО, ЯНАО и Красноярский край. Правда, местным муниципалитетам от дополнительных налоговых миллиардов пользы пока мало: лишние деньги пошли на погашение долгов и покрытие дефицитов региональных бюджетов. Самый заметный эффект ощутил Красноярск, получивший в 2012 году вдвое больше трансфертов в расчете на душу населения, чем в 2011-м. Но это был рост с низкой базы — Красноярск в 2012 году занял невысокое 67-е место в рейтинге по среднедушевой бюджетной обеспеченности.

#### Миллионеры в упадке

Группа городов-миллионников в 2012 году пополнилась двумя новичками-середнячками — Воронежем и Красноярском, занявшими 50-е и 36-е места в рейтинге РФ соответственно. В целом в 2012-м группа городов с населением более 1 млн человек, по итогам 2011 года растянувшаяся с пя-

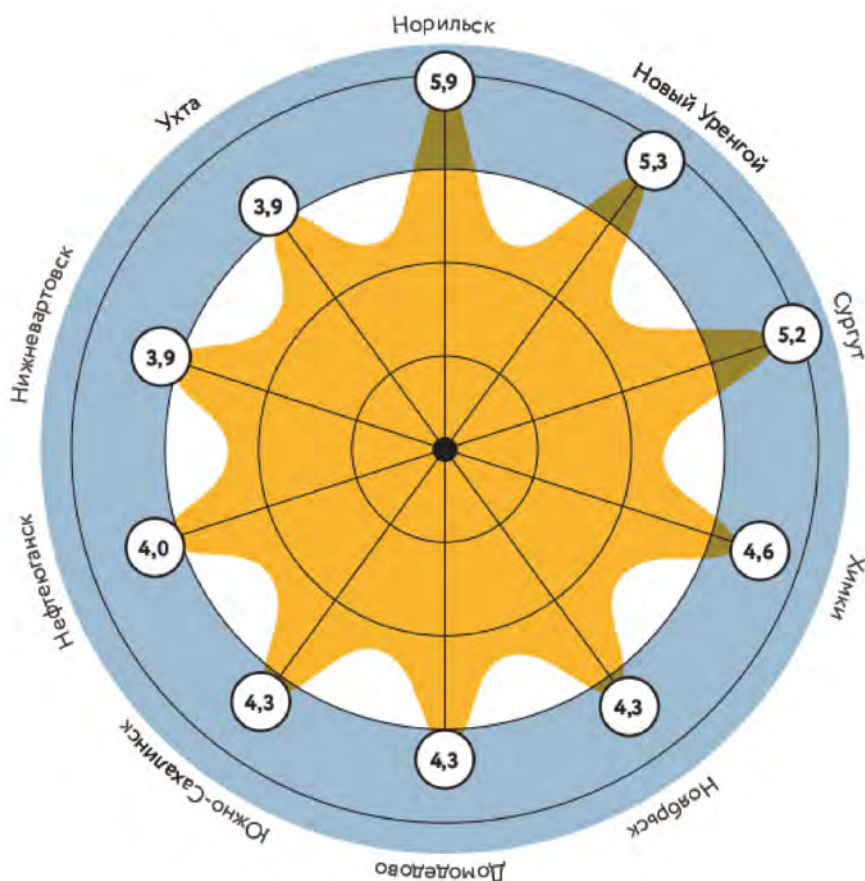
того по 97-е место в рейтинге РФ, стала компактнее — отстающие города улучшили показатели. Так, Волгоград поднялся с 97-го на 91-е место в рейтинге благодаря росту производства, среднедушевых инвестиций и зарплат. Уфа была 69-й, а стала 52-й, показав наилучший в группе миллионников рост инвестиций и значительное увеличение бюджетных доходов. Омск прибавил по всем показателям, кроме бюджетной обеспеченности, и с 60-го места перепрыгнул на 35-е. Отрыв миллионников от столицы в 2012-м сократился. По зарплатам, скорректированным на прожиточный минимум, горожане самого зажиточного миллионника — Екатеринбурга — беднее москвичей в среднем в 1,3 раза (в 1,4 раза в 2011-м). Петербуржцы беднее москвичей примерно в 1,4 раза (в 1,5 раза в 2011-м). Москва и Санкт-Петербург отстают от Екатеринбурга, Казани и Уфы по среднедушевым инвестициям и находятся в хвосте группы миллионников по объемам жилищного строительства. Несмотря на то что Москва в 2012 году в расчете на одного человека построила нового жилья на 63,5% больше, чем в 2011-м, она заняла лишь 112-е место среди городов с населением от 100 тыс. человек.

Однако по бюджетным доходам разрыв между федеральными и регио-

нальными столицами по-прежнему внушительный. Например, самый лучший среди миллионников по бюджетной обеспеченности Ростов-на-Дону отстает от Москвы в 11 раз по налоговым доходам. И даже трансферты

не компенсируют этот разрыв. Так, с учетом межрегиональных различий в стоимости муниципальных услуг Ростов-на-Дону оказался в 4,9 раза беднее Москвы (в 2011-м разрыв составлял 5,1 раза) и в 3,2 раза беднее

Петербурга (в 3,6 раза в 2011-м). Самый бедный миллионник Омск имеет в 10,2 раза меньшие среднедушевые бюджетные доходы, нежели Москва.



## Города с самыми высокими зарплатами

*Начисленная среднемесячная зарплата к стоимости фиксированного набора товаров и услуг.*

Помимо Москвы и Питера хуже себя в 2012-м почувствовали богатые нефтегазовые города ХМАО и ЯНАО, коих в рейтинге СФ пять. Во всех на 2-21% снизились среднедушевые доходы бюджета из-за падения федеральных трансфертов. У газовых городов своя драма. Так, в позапрошлом году из-за сокращения экспорта и внутреннего спроса на газ почти на 40% снизилась добыча газа в Новом Уренгое. Город Ноябрьск, расположенный рядом с более новым месторождением, увеличил добычу газа примерно на 9% в денежном выражении и среднедушевые инвестиции — почти

на 20%. Ноябрьск также поднялся на одну позицию в рейтинге по зарплатам жителей, скорректированным на стоимость прожиточного минимума (с седьмого места на шестое). Несмотря на это, Ноябрьск даже не вошел в топ-100 городов с населением от 100 тыс. человек из-за плохих социальных показателей: подвела низкая обеспеченность врачами и жильем, а также небольшое количество студентов. У большинства добывающих городов в 2012-м упали среднедушевые инвестиции в основной капитал. Рекордсменами стали Новый Уренгой (-37,4%) и Нефтеюганск (-27,1%). Прав-

да, все относительно: добывающие города по-прежнему входят в топ-20 городов по этому показателю, а также по среднедушевым доходам бюджета и зарплатам жителей. Поистине такому «падению» позавидует любой депрессивный город Поволжья или Сибири.

Бесспорным лидером рейтинга по инвестициям в основной капитал в 2012 году оставался олимпийский Сочи, в котором на каждого жителя приходилось рекордные 530 тыс. руб. инвестиций, это в 50-100 раз больше, чем в депрессивных Златоусте, Шахтах,



Сарапуле или Копейске. А вот в другом центре федеральных проектов — Владивостоке — инвестиции уже пошли на спад. В сентябре 2012-го там состоялся саммит АТЭС, и следующего не предвидится. Аналогичная ситуация в Благовещенске, где после завершения строительства первой ветки газопровода в Китай инвестиции упали на 58,4%.

7,122. Во столько раз муниципальные расходы на ЖКХ, транспорт и прочие службы в Ненецком АО превышают среднероссийские

### На подножном корму

В 2012 году практически у всех городов-участников рейтинга СФ, и богатых, и бедных, ухудшились социальные показатели и образовательный уровень жителей. Так, среднедушевые бюджетные расходы на ЖКХ упали у 117 городов, на здравоохранение — у 91 города. Число врачей на 10 тыс. человек снизилось в 2012 году по сравнению с 2011-м у 82 городов из 142, по которым были полные данные. Во многом это следствие реформы здравоохранения, которая должна сделать медицинское обслуживание более эффективным. Среднедушевые расходы на образование выросли у 138 городов, но результаты не замет-

ны. Число студентов на 10 тыс. жителей упало у всех участников рейтинга, за исключением Кызыла и Владикавказа.

Социальная сфера оказалась ахиллесовой пятой и для стабильно развивающихся городов новой волны индустриализации — их инфраструктура (медицина, детские сады, жилой фонд) не выдерживает притока мигрантов из других регионов. Наиболее яркий пример — Калуга, которая по социальному индексу в 2012 году опустилась с 23-го на 81-е место. При этом город показал 20-процентный рост зарплат (с корректировкой на прожиточный минимум) и занял 28-е место в рейтинге. Калужане зарабатывают меньше, чем норильчане, москвичи или жители Нижневартовска, но больше, чем в Краснодаре, Санкт-Петербурге или Ростове-на-Дону.

Правда, зарплатный показатель учитывает только официальные и «бе-

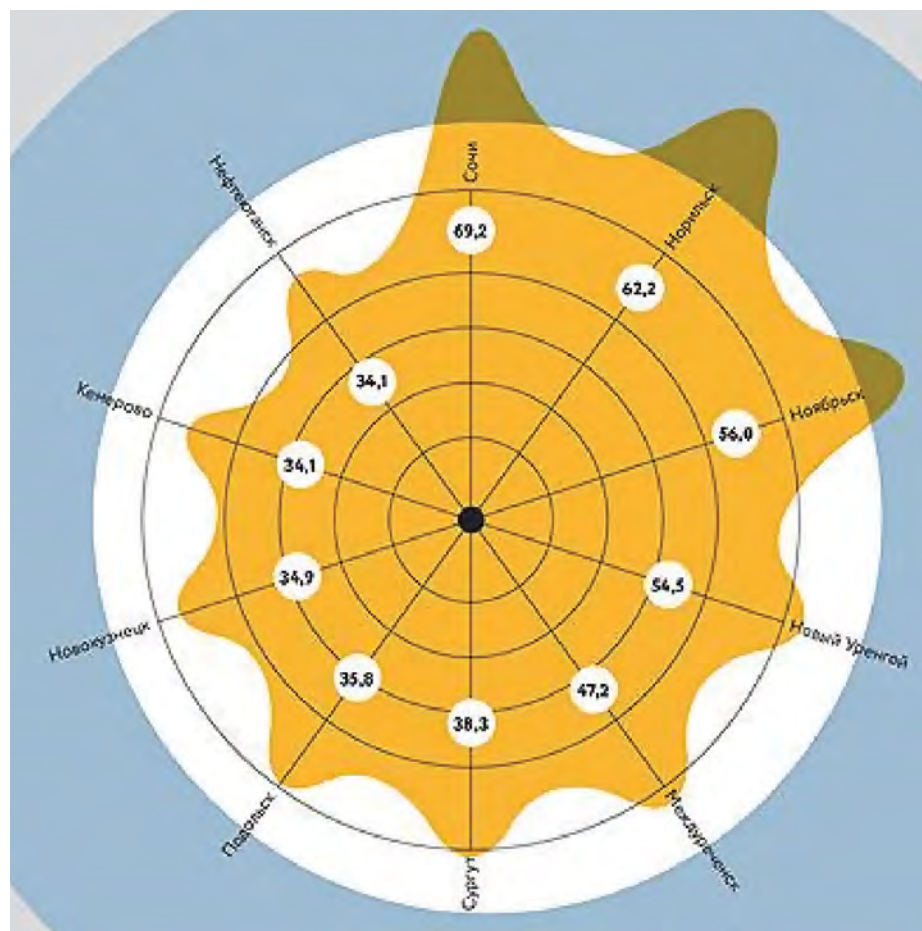
лые» заработки, а они отличаются от реальных доходов. СФ рассчитал соотношение начисленных зарплат к среднедушевому обороту розничной торговли по данным 2011 года и составил список самых теневых городов, где жители оставляют в магазинах больше денег, чем зарабатывают официально (за вычетом налогов и коммунальных платежей). В числе лидеров оказались города Юга и Центра. Впереди всех Краснодар, занявший 13-е место по розничному обороту, но лишь 48-е — по зарплатам. Затем идут Ставрополь (13-е место по обороту, 100-е по зарплатам), Тамбов (19-е и 122-е), Смоленск (16-е и 97-е) и Владимир (17-е и 92-е). Наоборот, у жителей Кызыла, Якутска, Северодвинска и Ухты зарплаты значительно превышают среднедушевой оборот розничной торговли. Отчасти это связано с тем, что в этих городах преобладает мелкая розница, которую Росстат не учитывает. В Тыве, Бурятии,

## Матери моногородов российских

*Крупнейшим работодателем для жителей моногородов является госкорпорация Ростех, заводы которой находятся в 14 моногородах.*

*Второе место делят «Роснефть» и «Базэл» — у каждого холдинга предприятия базируются в 12 моногородах.*

*На третьем — «Евраз» и СУЭК, у каждого комбинаты в девяти моногородах.*



Коми, говорит Наталья Столповских, председатель правления банка «Пойдем!» (специализируется на потребкредитовании), зарплаты небольшие, но развито натуральное хозяйство: у жителей свои овощи, молоко, куры и прочее, в магазинах они покупают разве что меха, драгоценности или технику. «И если бы мы рассчитывали для этих жителей кредитные лимиты исходя из начисленных зарплат, мы не смогли бы выдать там ни одного кредита», — говорит Столповских. Воистину не зарплатой единой жив горожанин.

### Живые и мертвые

В 2013 году губернатор Кемеровской области Аман Тулеев обратился к генеральному прокурору РФ Юрию Чайке с просьбой объявить в федеральный розыск трех владельцев угольной шахты «Анжерская-Южная» в городе Анжеро-Судженске, которые бросили отягощенное долгами предприятие на произвол судьбы, а шахтерам месяцами не выплачивали зарплату. Анжеро-Судженск — типичный моногород, зависящий от одного убыточного градообразующего предприятия или от нескольких предприятий одной отрасли.

В стране, по данным Минэкономразвития, насчитывается 342 подобных моногорода, где проживает 10% населения РФ. Больше всего моногородов сосредоточено в Кемеровской области (19), Свердловской области (15), Якутии (15), ХМАО (14) и Нижегородской области (13). «Из официального списка моногородов живы не более 150, на остальных градообразующие предприятия остановились еще в 1990-х», — утверждает директор региональных программ Независимого института социальной политики Наталья Зубаревич. А «живые» населенные пункты сильно различаются между собой: от поселков золотоискателей в Забайкалье или Якутии с несколькими сотнями жителей до 720-тысячного Тольятти, от депрессивного города шахтеров Прокопьевска, где закрываются шахты, до нефтяного Сургута, одного из богатейших городов страны. Теперь Минэкономразвития собирается со-

кратить список. Из него будут исключены нефтегазовые города, областные центры, а также города с хорошей бюджетной обеспеченностью. Оставшимся 50-60 самым проблемным населенным пунктам дадут помощь из федерального бюджета.

В рейтинге СФ среди 164 городов с населением более 100 тыс. человек обнаружили 26 монопрофильных населенных пунктов: пять нефтегазовых, четыре угледобывающих, восемь металлургических, четыре химических и пять машиностроительных. Многие из них по своим показателям далеки от краха. Так, пятерка лучших моногородов: Сургут, штаб-квартира компании «Распадская» Междуреченск, вотчина НЛМК Липецк, Новотроицк («Уральская сталь») и Норильск, база ГМК «Норильский никель», — заняла в рейтинге очень неплохие места — с 18-го по 30-е. Все шахтерские города, за исключением Прокопьевска, по сравнению с 2011-м улучшили свои позиции. Их вытянули неплохие среднестатистические инвестиции и помощь регионального бюджета, выделившего городам сверх полагающихся по закону 20% подоходного налога, уплаченного жителями, от 6,7% до 14,5% собранного НДФЛ дополнительно. А вот многие металлургические города в 2012 году сдали позиции из-за падения объемов производства и среднестатистических бюджетных доходов. Их динамика зависела от состояния опорных металлургических компаний, которые по-разному пережили падение цен на металлы. В 2012-м больше других пострадали Череповец, вотчина «Северстали», опустившийся с седьмого места на 45-е, и штаб-квартира ММК Магнитогорск (был 16-м в рейтинге СФ, а стал 41-м).

Проблемной оказалась группа машиностроительных городов: Тольятти (АвтоВАЗ), Набережные Челны (КамАЗ), Нефтекамск (НефАЗ), Северодвинск, штаб-квартира НПО «Севмаш» и судоремонтного завода «Звездочка», Миасс (там выпускают грузовики «Урал»), а также Сарапул, где находятся Сарапульский радиозавод и Сарапульский электрогенераторный завод. Северодвинск, Нефтекамск и

Сарапул не вошли в топ-100 городов, Набережные Челны оказался на 86-м месте (а в 2011-м он был 77-м в рейтинге). Исключением стал Тольятти, который со 102-го места переместился на 87-е. Довольно скромный результат, если вспомнить, во сколько государству обошлось спасение АвтоВАЗа. Самому АвтоВАЗу правительство выделило более 80 млрд руб. Вся заводская социалка была переведена на муниципалитет, получивший специальную субсидию из федерального бюджета. Кроме того, 15 тыс. работников завода были выведены из АвтоВАЗа во внешние структуры, которым тоже спонсировали зарплаты. Плюс на предприятие удалось привлечь серьезного инвестора Renault-Nissan, способного модернизировать производство. За Renault-Nissan пришли западные поставщики автокомпонентов, которые открыли производства по соседству с заводом. «Если так с каждым городом работать, проблема моногородов будет решена. Только денег не хватит», — говорит Зубаревич.

### Город городу не пара

«Секрет фирмы» определил регионы с наибольшими разрывами между городами по разным показателям. Так, по среднестатистическим инвестициям наибольшая диспропорция в 2012 году наблюдалась в Краснодарском крае, где разрыв между лучшим — Сочи — и худшим городом — Армавиром — составил 41,7 раза. На втором месте — Ростовская область, где промышленный Волгодонск опережал город Шахты по инвестициям в пересчете на одного жителя в 35,4 раза.

По величине зарплат, скорректированным на прожиточный минимум, самым контрастным регионом оказался Красноярский край: у горожан Норильска денежные доходы были в 2,3 раза выше, чем у жителей Ачинска.

По среднестатистическим доходам бюджета наибольший разрыв обнаружился в Саратовской области: Саратов обеспечен бюджетными доходами в 5,9 раза лучше, чем город Энгельс. ◀

# ➤ ЛУЧШИЕ ГОРОДА РОССИИ

100 лучших российских городов. Таблица: Светлана Горбачева.

Место, 2014	Место, 2013*	Город	Население, тыс. чел.	Доходы бюджета тыс. руб./чел.	Покупательная способность**	Объем производства тыс. руб./чел.	Инвестиции в основной капитал тыс. руб./чел.	Объем жилищного строительства, кв. м/чел.
1	1	Калининград	441,4	27,9	2,8	528,8	46,1	0,9
2	4	Краснодар	784,0	24,9	3,3	178,5	258,9	1,9
3	3	Белгород	373,5	18,7	2,9	148,9	66,3	0,5
4	32	Домодедово***	104,7	29,9	4,3	195,8	101,5	1,2
5	20	Иркутск	606,1	20,5	3,7	81,3	44,3	0,8
6	2	Химки***	221,1	30,4	4,6	33,8	92,8	1,4
7	18	Подольск***	206,7	32,0	3,7	202,1	145,9	1,0
8	5	Екатеринбург	1396,1	23,4	3,5	127,0	94,5	0,8
9	9	Обнинск	106,0	27,0	3,8	266,1	42,9	0,7
10	6	Тюмень	634,2	31,7	3,3	162,0	72,9	1,5
11	22	Ростов-на-Дону	1103,7	23,6	2,9	154,6	41,1	0,9
12	13	Челябинск	1156,2	24,1	3,0	283,4	47,7	0,9
13	8	Томск	548,0	24,5	3,2	109,2	60,4	0,7
14	31	Самара***	1171,6	17,4	2,7	129,4	46,1	0,8
15	15	Новосибирск	1523,8	23,8	3,1	88,0	54,0	0,7
16	23	Сочи	372,7	56,8	3,4	22,2	527,2	1,6
17	10	Казань	1176,2	20,8	3,1	147,3	93,6	0,9
18	33	Сургут	325,5	58,0	5,2	15,2	131,1	1,0
19	50	Междуреченск***	99,8	42,5	3,9	18,6	76,2	0,3
20	29	Коломна***	144,7	30,1	2,9	175,7	188,3	0,3
21	19	Пермь***	1013,9	22,0	3,1	473,0	78,9	0,5
22	11	Ярославль	599,2	20,8	2,9	201,8	61,6	0,3
23	26	Липецк	509,1	18,3	3,0	611,2	54,4	0,8
24	14	Калуга	331,4	23,0	3,4	776,5	104,4	0,7
25	42	Тула	493,8	15,8	2,9	264,7	36,4	0,3
26	27	Старый Оскол***	220,8	20,7	2,9	464,5	39,7	0,7
27	37	Ухта***	118,4	29,0	3,9	577,2	212,9	0,0
28	36	Новороссийск	251,0	24,2	3,2	141,1	149,3	0,9
29	-	Новотроицк	95,1	18,9	2,6	743,0	40,7	0,1
30	17	Норильск	178,6	85,2	5,9	141,9	241,9	0,1
31	24	Саратов	839,8	15,2	3,0	117,3	43,9	0,9
32	30	Владивосток***	600,4	23,8	3,1	78,2	114,3	0,6
33	81	Новый Уренгой	116,5	82,6	5,3	25,4	377,8	0,3
34	43	Братск	241,3	18,5	3,3	262,5	88,7	0,1
35	60	Омск	1160,7	12,0	3,1	450,2	55,8	0,4

Место, 2014	Место, 2013*	Город	Население, тыс. чел.	Доходы бюджета тыс. руб./чел.	Покупательная способность**	Объем производства тыс. руб./чел.	Инвестиции в основной капитал тыс. руб./чел.	Объем жилищного строительства, кв. м/чел.
36	21	Красноярск	1016,4	28,1	3,2	137,6	64,7	0,7
37	87	Серпухов	126,8	23,1	2,7	117,5	36,4	0,6
38	41	Петропавловск-Камчатский***	181,6	58,8	3,1	14,0	126,2	0,3
39	58	Новокузнецк***	549,2	31,4	3,3	364,7	54,8	0,4
40	12	Нижний Новгород	1262,5	17,3	3,1	156,7	55,8	0,5
41	16	Магнитогорск	411,9	20,3	3,3	724,5	44,4	0,4
42	45	Великий Новгород	219,9	19,7	3,0	308,7	79,6	0,5
43	71	Миасс***	150,7	19,4	2,7	202,4	11,4	0,5
44	25	Хабаровск	593,6	25,1	3,1	44,5	92,1	0,5
45	7	Череповец	315,7	21,9	3,4	993,7	111,9	0,2
46	49	Владикавказ	325,0	11,0	2,4	0,5	13,2	0,5
47	57	Якутск***	286,5	33,0	3,4	38,2	137,4	0,6
48	40	Благовещенск	217,6	36,8	2,7	64,3	61,7	0,8
49	39	Королев	187,3	20,3	3,9	182,0	58,4	0,4
50	55	Воронеж	1003,6	14,7	2,7	86,7	55,0	0,7
51	51	Волгодонск	170,1	22,2	2,5	85,7	164,0	0,4
52	69	Уфа***	1077,7	17,6	3,4	139,2	119,4	0,7
53	63	Нижневартовск	263,2	49,7	3,9	39,8	239,3	0,6
54	65	Кемерово	540,1	30,8	3,6	143,2	52,2	0,5
55	68	Орел	318,1	15,5	2,7	94,2	39,6	0,7
56	64	Чебоксары	464,9	11,6	2,6	132,3	41,8	0,6
57	47	Архангельск	351,0	20,1	2,9	44,9	49,7	0,2
58	72	Ленинск-Кузнецкий***	99,7	29,6	3,0	27,5	64,1	0,3
59	62	Нижнекамск	235,4	5,9	2,8	Нет данных	169,9	0,2
60	46	Владимир	347,9	14,5	2,5	132,5	38,0	0,5
61	28	Сыктывкар***	255,0	22,3	2,9	189,4	36,1	0,2
62	52	Рыбинск	196,6	22,9	2,3	252,6	34,8	0,2
63	60	Рязань	527,9	13,9	2,7	229,0	53,3	0,7
64	59	Ставрополь	412,1	16,8	2,5	56,4	40,4	1,4
65	53	Южно-Сахалинск***	190,2	46,0	4,3	28,0	72,6	0,7
66	54	Мурманск	302,5	28,3	3,6	21,8	41,7	0,0
67	35	Тверь	408,9	16,6	2,8	173,9	35,7	0,5
68	75	Киров	483,2	16,8	2,5	90,9	43,6	0,6
69	107	Тамбов	281,8	16,1	2,4	144,2	45,0	1,1
70	48	Курск	428,7	15,0	2,5	122,0	36,1	0,6
71	130	Каменск-Уральский	172,1	19,4	2,5	470,0	34,6	0,1
72	44	Пенза	519,9	19,9	2,6	115,7	26,3	0,8
73	110	Дзержинск	242,8	13,0	2,2	201,2	39,7	0,1
74	79	Смоленск	331,0	14,0	2,5	122,2	33,9	0,3
75	82	Ангарск	231,3	6,4	3,3	224,1	35,9	0,1
76	105	Новокуйбышевск***	106,9	15,6	2,6	317,4	138,1	0,1
77	88	Пятигорск	145,4	26,3	2,5	30,4	24,3	0,5
78	38	Петрозаводск	268,9	19,0	3,0	26,4	35,3	0,5
79	91	Киселевск***	95,8	30,2	3,0	64,4	52,3	0,2
80	116	Арзамас	105,3	13,5	2,0	176,4	14,5	0,5



Место, 2014	Место, 2013*	Город	Население, тыс. чел.	Доходы бюджета тыс. руб./чел.	Покупательная способность**	Объем производства тыс. руб./чел.	Инвестиции в основной капитал тыс. руб./чел.	Объем жилищного строительства, кв. м/чел.
81	99	Нижний Тагил	358,4	18,6	2,8	622,1	30,8	0,1
82	137	Елец	107,0	19,7	2,1	65,8	28,6	0,3
83	100	Ижевск	632,9	14,5	2,8	116,7	33,4	0,4
84	80	Астрахань	527,3	10,2	2,9	116,0	109,0	0,5
85	90	Новочеркасск	173,1	16,4	2,2	194,9	44,5	0,5
86	77	Набережные Челны	519,0	12,1	2,7	375,0	22,9	0,4
87	102	Тольятти	719,1	16,1	2,4	480,5	38,6	0,2
88	95	Новомосковск	128,9	16,1	2,7	522,5	34,7	0,3
89	70	Березники	153,0	25,9	2,7	901,8	72,2	0,1
90	106	Элиста	108,8	18,7	2,6	1,6	17,0	0,7
91	97	Волгоград	1018,7	14,9	2,7	308,0	40,4	0,3
92	76	Первоуральск***	125,5	15,3	2,6	417,6	35,5	0,3
93	96	Салават	154,9	12,1	3,0	1090,2	120,1	0,1
94	114	Батайск	115,7	18,5	2,4	40,0	14,9	0,8
95	85	Таганрог	254,8	21,4	2,1	189,3	21,2	0,4
96	92	Майкоп	144,7	15,4	2,3	43,7	21,9	0,1
97	113	Находка***	158,4	17,0	2,8	35,9	51,8	0,5
98	67	Абакан	169,8	16,7	3,3	45,2	40,1	0,5
99	86	Новочебоксарск	123,9	10,5	2,2	81,7	72,4	0,2
100	66	Оренбург	556,1	18,5	3,0	35,9	48,4	0,4

## Города вне конкурса

Место, 2014	Место, 2013*	Город	Население, тыс. чел.	Доходы бюджета тыс. руб./чел.	Покупательная способность**	Объем производства тыс. руб./чел.	Инвестиции в основной капитал тыс. руб./чел.	Объем жилищного строительства, кв. м/чел.
1	1	Санкт-Петербург	5028,0	74,3	3,3	411,6	70,0	0,5
2	2	Москва	11 979,5	130,8	4,5	221,6	83,9	0,3

\* Место скорректировано в связи с изменением методики

\*\* Годовая заработная плата к стоимости годовой потребительской корзины

\*\*\* Данные по городскому округу

Источники: Росстат, городские администрации, расчеты «Секрета фирмы»

## Как мы считали

В рейтинге лучших городов России участвовали 149 из 162 городов и городских округов с населением более 100 тыс. человек. Наш основной поставщик данных по городам, Росстат, в этом году не смог аккумулировать довольно большой объем необходимой для рейтинга информации. Кроме

того, та информация, которую статистическое ведомство все-таки смогло собрать, частично противоречила либо прошлогодним данным самого Росстата, либо данным, предоставляемым городами. Поэтому источниками для расчета некоторых показателей (например, инвестиции в

основной капитал) служили отчеты городских администраций о социально-экономическом развитии городов. Города, не раскрывающие основных показателей развития, из рейтинга исключались. ←

Оригинал статьи [www.kommersant.ru](http://www.kommersant.ru)

# ➤ НОВОСТИ КОМПАНИИ JCB

## Создание нового тематического парка Diggerland USA в Нью-Джерси

Компания Sahara Sam's Oasis в ходе недавней пресс-конференции раскрыла тайну очередного проекта: создание нового тематического парка Diggerland USA, где дети и их родители получают уникальную возможность управлять тяжелой техникой и выполнять различные виды работ в безопасной семейной среде. Sahara Sam's Oasis снова поднимает планку в сфере инноваций — Diggerland USA станет первым тематическим парком подобного рода в Северной Америке. В настоящее время в Соединенном Королевстве уже существуют 4 похожих парка.

Строительная площадка, где вскоре будет построен парк, находится неподалеку от аквапарка в городе Уэст Берлин, штат Нью-Джерси. Всего для посетителей будут доступны 23 аттракциона, расположенные на территории площадью около 57,000 м<sup>2</sup>. Парк будет открыт летом 2014 года.

Большинство аттракционов будут включать в себя видеоизмененные модели тяжелой техники производства компании JCB. Дети и их родители по-



лучают возможность управлять техникой, не волнуясь о безопасности. Машины, представленные в парке, будут включать: телескопические колесные погрузчики, экскаваторы-погрузчики, тракторы, мини-экскаваторы.

Уникальный аттракцион Spin Dizzy («Головокружительное вращение») — чудо инженерной мысли — представляет собой стрелу 20-тонного экскаватора JCB JS220L, на ковш которой установлено 8 пассажирских сидений. Помимо того, что стрела будет поочередно опускаться вниз и подниматься вверх, одновременно с этим ковш с пассажирами будет вращаться вокруг своей оси.

На аттракционе «Путешествие на экскаваторе-погрузчике» 4 пассажира и рулевой отправляются, как следует из названия, в полное тайн путешествие в модифицированной кабине экскаватора-погрузчика JCB ЗСХ.

Среди других аттракционов можно отметить скалолазание, канатный центр, игровые автоматы. Кроме того, на территории парка расположены многочисленные аттракционы для катания и даже специальное болото, по которому вполне возможно проехать!

Маленькие гости по достоинству оценят специальную детскую площадку.





Для них также был создан аттракцион «Шаттл», представляющий собой модифицированную модель телескопического погрузчика JCB 540. Он сможет одновременно поднять в небо до 15 пассажиров на высоту 6 этажей.

Американский парк Diggerland, как ожидается, будет работать 9 месяцев в году ввиду погодных условий региона. Парк будет также открыт для посетителей во время рождественских праздников в конце декабря. Стоимость абонемента на день составит около 20-35 долларов США. Число входных билетов будет ограничено, и, помимо этого, они заранее будут рассчитаны на конкретную дату посещения. Такие меры позволят посетителям получить максимум удовольствия от посещения парка и избежать длинных очередей на аттракционы.

Кроме того, администрация парка предлагает специальные групповые и корпоративные программы. Желающие также смогут организовать пикник или отметить свой день рождения на территории парка.

Более подробную информацию о парке, включая полный пакет информации для представителей СМИ, можно найти в Интернете по адресу: [www.DiggerlandUSA.com](http://www.DiggerlandUSA.com) 



## ➤ НОВОСТИ КОМПАНИЙ «ЛОНМАДИ» И «КВИНТМАДИ»

### В Солнечногорском районе подписано новое инвестиционное соглашение

13 марта состоялось подписание соглашения о сотрудничестве между администрацией Солнечногорского муниципального района и ЗАО «ЛОНМАДИ».

Документ подписали глава Солнечногорского муниципального района А. В. Якунин и председатель Совета директоров ЗАО «ЛОНМАДИ» Л. В. Соколова.

Соглашение предусматривает строительство на территории Солнечногорского района современного производственно-административного комплекса, отвечающего европейским стандартам качества.

Основанием выбора д. Елино в качестве площадки для нового строительства является удобная логистика: непосредственно в границах деревни располагаются офисы ЗАО «ЛОНМАДИ», которое представляет компанию JCB — одного из крупнейших мировых производителей тяжелого строительного оборудования.

Реализация проекта предполагает продажу, техническое обслуживание и ремонт дорожно-строительной, землеройной, генераторной, грузоподъемной техники. В дальнейшем планируется рассмотрение вопроса о расширении производственной базы дорожно-строительной техники фирмы JCB на территории Солнечногорского района.

Строительство в д. Елино производственно-административного комплекса положительно скажется на со-



циальном и экономическом развитии Солнечногорского района, поскольку появление на территории района нового объекта предполагает дополнительные налоговые отчисления и создание новых рабочих мест.

Объем финансовых вложений в инвестиционный проект на ближайшие три года составит ориентировочно 1,5 миллиарда рублей. Количество новых рабочих мест — более 500.

Л. В. Соколова поблагодарила администрацию Солнечногорского муниципального района за сотрудничество, отметив, что оно является позитивным примером совпадения интересов бизнеса и власти. По ее мнению, на территории района созданы самые

благоприятные условия для работы инвесторов.

Заместитель главы администрации Солнечногорского муниципального района А. Д. Мамедов подчеркнул, что компания JCB рассматривает Солнечногорский район в качестве площадки для строительства завода полного цикла. Ввод в строй нового предприятия не только создаст рабочие места для высококвалифицированных кадров, но и станет точкой роста для всего района, т.к. рядом с новым предприятием будут строиться заводы-смежники. ➤



# ➤ ЗАКЛАДКА ПЕРВОГО КАМНЯ

## Строительство центра JCB в Солнечногорском районе

Через две недели после подписания соглашения о сотрудничестве между администрацией Солнечногорского муниципального района и ЗАО «ЛОНМАДИ» 27 марта 2014 года состоялась торжественная церемония закладки первого камня нового производственно-административного комплекса компании «ЛОНМАДИ». Реализацией проекта «под ключ» занимается инженерно-строительная компания «ПРОФИЛЬ АГ», активно использующая технику JCB на начальных этапах строительства. Данный дилерский центр строительной дорожной техники JCB будет самым большим в мире. Площадь технического центра составит более тридцати тысяч квадратных метров, а на территории в 5 га будут расположены офисное здание, ремонтно-складской блок, стоянка для техники на 450 мест и парковочная зона для автомобилей. Строительство планируется завершить к концу 2015 года.

На пресс-конференции, которая предшествовала церемонии, представители компании «ЛОНМАДИ» и российского представительства компании «JCB» ответили на вопросы журналистов о текущей ситуации и направлении развития компании. Так, было заявлено, что после завершения объектов Сочинской олимпиады, где 70% всех землеройных работ было выполнено техникой JCB, часть использованных машин и новые машины, которые еще предстоит продать компании, будут передислоцированы для реализации проектов на Дальнем Востоке.

Соколова Лина Викторовна, председатель совета директоров компа-



нии «ЛОНМАДИ», также отметила премиум качество продукции JCB и поделилась планами о перспективе работы в бюджетном сегменте. Недавно компания «JCB» реорганизовала свои заводы в Индии, куда будут доставляться узлы и комплектующие из Великобритании, однако, благодаря индийской сборке и более простой комплектации, стоимость машин будет значительно ниже. После прохождения сертификации и проведения совместной с МАДИ адаптации продукции для российских условий, компания представит определенные модели для бюджетного сегмента.

В ходе церемонии прозвучали поздравления генерального директора представительства компании «JCB Россия» Марко Берселлини, ректора МАДИ (ГТУ) Приходько Вячеслава Михайловича, президента компании «Профиль АГ» Кулбужева Тимура Султановича, главы Солнечногорского

района по развитию и инновациям Мамедова Азера Джамаловича, главы сельского поселения Луневское Тютиной Надежды Викторовны.

Каджая Тенгиз Гурамович — председатель совета директоров компании «САТОРИ» — уже давно перешел из разряда клиентов в ряды друзей компании, поэтому его присутствие на церемонии и неофициальное приветствие было особенно ценным.

Старейшим сотрудникам, проработавшим в компании более 20 лет, а именно: Масленникову Сергею Петровичу, Рябову Василию Васильевичу и Асхадулину Ринату Закиевичу были вручены почетные дипломы и памятные подарки.

Ход ведения строительства комплекса ежемесячно отражается в новостном разделе сайта компании. ☺

# ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИХ ПОГРУЗЧИКОВ



Телескопический погрузчик является одной из новинок спецтехники. Машина разработана с учетом новейших технологий и отвечает всем современным требованиям. Телескопические погрузчики — уникальные машины, не имеющие аналогов среди других подъемно-транспортных машин.

Их отличие от фронтальных погрузчиков заключается в увеличении высоты разгрузки и большем числе выполняемых операций, а от вилочных — удобной подачей груза и большой высотой подъема. Применение телескопических погрузчиков в различных областях (от строительной площадки до крупного склада, терминала, фермерского хозяйства или мусороперерабатывающего завода) обусловлено данными характеристиками. С ними используют разнообразное навесное оборудование: это дорожные щетки, захваты, вилы, ковши, разнообразные крановые устройства и поворотные рабочие платформы.

Таким образом, телескопические погрузчики незаменимы при погрузочных работах из труднодоступных мест: железнодорожных составов, крытых

фура, складах с высокими стеллажами (вылет стрелы телескопического погрузчика достигает 20 м), а также при подаче материала в труднодоступные места. Телескопический погрузчик может быть достойной альтернативой мобильному крану, поэтому часто используется при строительстве насыпей, железных дорог, в малоэтажном и коттеджном строительстве.

Благодаря разнообразию режимов рулевого управления колесами, а именно: повороту только передних колес, согласованному повороту всех колес, «крабовому» ходу, телескопические погрузчики JCB отличаются потрясающей маневренностью. А возможность подключения привода на все колеса способствует высокой проходимости.

Повышенная надежность конструкции стрелы у телескопических погрузчиков JCB является одной из их отличительных особенностей. Это помогает в полной мере пользоваться функциями фронтального погрузчика для перегрузки насыпных грузов и работы с грунтом, например, для экскавации верхнего слоя почвы.

Благодаря установленной многоуровневой системе контроля нагрузки, телескопические погрузчики харак-



## ➤ ОБЗОР ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИХ ПОГРУЗЧИКОВ

теризуются надежностью и безопасностью в работе. Значения о нагрузке выводятся на дисплей. Установленный на стреле индикатор определяет прогрессирующую нагрузку, заранее предупреждает о перегрузке, а при превышении допустимых значений нагрузки, блокирует дальнейшее выдвижение стрелы. Гидрозамки установлены в гидроприводах стрелы, они блокируют стрелу, если происходит перегрузка или оборудование выходит из строя. Такие же замки есть и в аутригерах: если произойдет нарушение герметичности шлангов гидросистемы, машина останется на опорах.

Отличительной чертой всей техники JCB является просторная комфортабельная кабина. Комфорт оператора, достигаемый таким образом, является существенным фактором в увеличении производительности машины.

В картере мостов находятся маслопогружные тормозные диски, которые надежно защищены от воды и грязи. Силовой привод при движении может быть как двух-, так и четырехколесный. Отсутствие противовесов также является конструктивной особенностью погрузчиков JCB.

Уникальность телескопических погрузчиков и их широкий модельный ряд предоставляет потребителю огромный выбор машин, которые подойдут именно для его производственных задач.

Компания JCB на данный момент производит 16 основных моделей для строительной отрасли и 12 моделей для сельскохозяйственной отрасли.

Лучше всего начинать рассматривать модельный ряд телескопических погрузчиков с компактных машин 515-40, 520-40, 524-50 и 527-55. Они имеют привод на четыре колеса в стандартном исполнении и заднее расположение двигателя. Этот модельный ряд отличается широкими

возможностями, большой проходимостью в различных условиях и высокой мобильностью. С ними используется разнообразное навесное оборудование, которое применяется как на малых площадях, так и на больших промышленных площадках, где требуется большой вылет стрелы.

Далее следуют модели серии Loadall грузоподъемностью от 2,8 тонн до 5 тонн и высотой подъема стрелы 6-20 метров. Эти машины имеют боковое расположение двигателя, от двух до пяти секций стрелы, обладают высокой мобильностью и прекрасной круговой обзорностью.

Во всех моделях серии Loadall устанавливается двигатель JCB Dieselmax мощностью от 85 до 130 лошадиных сил.

В 2012 году появились новые модели машин для промышленных работ: модель 540-200 с грузоподъемностью 4 т и высотой подъема 20 м и модель 550-80 с грузоподъемностью 5 т и высотой подъема 8 м.

Предшественником телескопического погрузчика был хорошо известный и широко распространенный в России экскаватор-погрузчик JCB, поэтому многие узлы и детали этих машин похожи, что существенно облегчает техобслуживание и ремонт «телескопа».

В заключение хочется еще раз упомянуть об огромном функционале, доступном для машин этого вида. Это и строительные, и монтажные работы, погрузочно-разгрузочные работы (например, на железобетонных заводах и в железнодорожном хозяйстве), укладка и ремонт коммуникаций (в том числе высоковольтных линий, электропроводки и кабелей), уборка мусора, использование в жилищно-коммунальных хозяйствах, сельскохозяйственные работы и пр.

Телескопические погрузчики JCB стремительно завоевывают отечественный рынок, где ценится их надежность, маневренность и универсальность. ◀





Разговор о телескопических погрузчиках мы продолжаем с директором арендной компании «Сокол» Афиногеновым Михаилом Геннадьевичем, который уже более 5 лет сдает в аренду различные модели телескопических погрузчиков, не понаслышке знает о сферах их применения и может рассказать об их эксплуатации, что называется «из первых уст».

Их оборудуют бульдозерными отвалами, вилами для штучных грузов, рабочими платформами, различными типами сельскохозяйственныхвил и грабель с дополнительными приспособлениями, ускоряющими захват и разгрузку, крановым крюком, ковшом и другими орудиями. Благодаря этому, телескопический погрузчик может заменить работу нескольких видов машин, например: крана, экскаватора-погруз-

Во многих странах мира, например в Германии, Чехии, Турции уже давно широко применяются данные машины. Телескопические погрузчики незаменимы при малоэтажном и коттеджном строительстве, при строительстве супермаркетов, где применяются сборные панельные конструкции.

Сейчас в автопарке «Сокола» работают телескопические погрузчики промышленного использования: модели 540-140 и 540-170. При хорошей грузоподъемности и дальнем вылете стрелы, благодаря возможности «крабового хода» и обоим ведущим мостам, они сохраняют свою маневренность и проходимость на строительной площадке и в других труднопроходимых условиях.

«Благодаря разнообразию навесного оборудования, за долгую пятилетнюю практику сдачи в аренду эти машины использовались в различных сферах», — говорит директор «Сокола». «Это и строительство колодцев, и настил газонов на футбольные поля, и поднятие опор и проведение электрокабелей при высотных работах, и разгрузка крытых фур и многое другое». ←



«В отличие от западных фирм, работающих на нашем строительном рынке, российские строительные компании, к сожалению, еще мало знакомы с этим оборудованием, не знают, насколько просты в использовании данные машины и где их можно применять», — рассказывает Михаил Геннадьевич. «Основной фактор успеха — это универсальность. Телескопические погрузчики отличаются маневренно-

чика, манипулятора высокой проходимости и др. Немаловажную роль играет направление и угол подачи груза, в том числе в технологические ниши, оставленные строителями, где кран и манипулятор не справятся с данной задачей. Кроме того, кран должен проходить обязательную сертификацию в органах Ростехнадзора, в то время как телескопические погрузчики с тем же объемом работ под это требование не попадают.



# ➤ ВЫСТАВКИ

## Весна в городе

*Весенний период традиционно ознаменовался оживлением активности в преддверии начала строительного сезона. Компании проводят выставки, конференции, открытые дни и пр. Компания «ЛОНМАДИ» не осталась в стороне и приняла участие в 13-ти региональных выставках. Строительная техника компании была представлена как на небольших мероприятиях в Астрахани и Белгороде, так и на ключевых выставках «ИнтерСтройЭкспо-2014» и международной строительной выставке YugBuild в Краснодаре.*

**Предлагаем вашему вниманию краткий фотоотчет:**



➤ Интерстройэкспо (Санкт-Петербург)



➤ Белэкспострой (Белгород)



➤ СтройУрал (Оренбург)



➤ Стройка и ремонт (Ульяновск)



## ➤ ИНТЕРВЬЮ

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

Увлекается охотой, мотоспортом. Женат, трое детей.

— **Добрый день, Макс. Давайте начнем нашу беседу с вопроса о выборе страны для создания компании. Почему Вы решили заняться бизнесом именно в России?**

— Первый раз я приехал в Россию благодаря компании Хансон Индастриз (Hanson Industries), которая занималась поставкой кранов Grove. Я курировал Северную Европу. А потом произошло падение Берлинской стены, и Россия открыла свои двери для бизнеса. Мне была интересна эта страна, и я принял предложение руководства работать здесь. В то время позволить себе дорогостоящие краны могла только нефтяная отрасль. Приходилось добираться до месторождений на поезде, поскольку многие аэропорты не работали. Мы наняли поляка, говорившего по-русски и переводчика. Я проводил в России по три недели в месяц. А первый кран мне удалось продать только через два года. После этого мы стали работать с компаниями в Юганске и Сургуте. Самым трудным было заставить русских руководителей поверить нам.

— **И как Вам удалось это сделать?**

— Я думаю, благодаря регулярным визитам. Я постоянно приезжал, настойчиво стучался в дверь. Тогда это был единственный способ, он работает и сейчас. Необходимо завоевать доверие людей. И когда эти люди встречаются меня снова и снова с регулярными промежутками, это заставляет их поверить в серьезность моих

намерений. Именно так мы и начали работать.

— **Вы были очень настойчивы.**

— Настойчивость — это необходимое условие удачной работы. Именно это помогает нашим менеджерам по продажам. Возьмем наших самых успешных сотрудников, например, Михаила Цыпина (Исполнительный

каковы его потребности, чем он занимается: строительство, горное дело, лесозаготовки. И предложить ему тот продукт, который будет идеальным решением для его бизнеса. Продавец должен иметь видение, понимать, как решить проблему заказчика, а не просто ответить на телефонный звонок и выписать счет.

**«Мне нравится работать в России. У нас подобралась сильная команда профессионалов. Мы ценим и поощряем их усилия. В нашей компании всегда есть возможности для развития. Если человек готов много работать, мы будем ему рады!»**

Макс Скиллман — учредитель компании.

директор ЗАО «КВИНТМАДИ»): в свое время он занимался продажами оргтехники. Уверенность и последовательность помогает предложить клиенту наш продукт. Многие компании процветают именно благодаря продукту. Все профессионалы знают экскаватор-погрузчик, поэтому они берут трубку и звонят, и в большинстве случаев менеджер по продажам просто обрабатывает заявку. Я же хочу с помощью тренинговой программы заставить наших сотрудников по-настоящему посмотреть на заказчика и понять, что мы максимально можем ему предложить. Выяснить,

— **Об этом нам постоянно напоминает Ли (Ли Джой, Руководитель отдела обучения и развития).**

— Все верно, это — философия нашего бизнеса. Мы стараемся обучить наших менеджеров строить и развивать бизнес, а не принимать заказы, как водится во многих других компаниях.

— **Каким образом продавец может перенять данный подход? Можно ли этому научиться?**

— Существует мнение, что невозможно сделать хорошего продавца абы из кого. Я придерживаюсь другого



## ➤ ИНТЕРВЬЮ

**Соколов Виктор Андреевич — основатель и бессменный руководитель компании на протяжении 13 лет, к.т.н., заместитель проректора МАДИ ГТУ по экономической работе, советник ректора МАДИ ГТУ, успешный бизнесмен и талантливый руководитель**

мнения. Взять, к примеру, установки GOMACO. Это очень сложный продукт, и команда, работающая с ним, состоит в основном из технарей, которые обладают навыками продаж. Заказчики идут к нам, потому что знают: эти люди решат все проблемы с подбором, установкой и обслуживанием данных систем.

**— И они разговаривают с заказчиками на понятном им языке?**

— Безусловно. Важна также уверенность менеджера. Именно для этого мы и проводим разнообразные тренинги. Когда заказчик задает вопрос, а продавец не может на него ответить — это полный провал. Менеджер должен понимать, что он продает, он должен быть уверен в своих знаниях и своем продукте. Москва — огромный город, здесь проще, а в регионах порой бывает очень сложно найти коммерческий персонал. Когда я только начал работать с российскими компаниями, частного бизнеса практически не существовало. С началом приватизации ситуация начала меняться, однако, то поколение бизнесменов имело слабое представление о коммерции. И только благодаря Виктору (Виктор Соколов), который некоторое время жил и работал в Европе, а также хорошо разобрался в западной финансовой системе и в сфере торговой деятельности, нам удалось создать компанию и начать работать.

**— Вы не находите, что это был достаточно рискованный поступок?**

— Как только мы начали работать, случился дефолт 1998 года. Мы решили продолжать несмотря ни на что. Многие западные компании ушли с российского рынка в этот период. Мы же понимали, что в России огромный парк машин, который требует технического обслуживания. И я считаю, что с ростом и становлением, взрослением компании услуги технического обслуживания и продажа запасных частей составят порядка 80% нашего дохода. Та же ситуация и в Европе: 70-80% выручки дилер получает от обслуживания машин.

**— В последнее время наблюдается тенденция одноразовости вещей. Вы покупаете пылесос, используете его пару лет и выбрасываете, потому что купить новый — дешевле, чем отремонтировать старый. Вы не думаете, что подобная ситуация произойдет с техникой?**

— Я думаю, нечто подобное происходит с техникой. У машин JCB есть свой срок эксплуатации, особенно, у экскаваторов. Потому что с самого первого дня мы пытаемся уничтожить машину: передвигаем тяжести, работаем в грязи. Следовательно, существует огромный рынок заменяемых товаров, который будет процветать даже в условиях экономического спада. Также как и в автомобильной промышленности, где мы продаем машину после 5-6 лет эксплуатации, существует рынок подержанных машин. Если вы хотите продать технику JCB в Европе, то, как правило, выкупаете старую

машину у владельца и находите ей нового хозяина. Например, продаете тому, кто не может позволить себе купить новую машину. Это происходит на зрелом рынке, мы еще являемся молодым, зеленым рынком. Я считаю trade-in перспективным направлением развития бизнеса.

Если говорить о кранах, их срок эксплуатации достигает 10, иногда 20 лет. Это происходит потому, что управлять краном надо с большей осторожностью. Любое нарушение может привести к опрокидыванию крана и гибели оператора. Поэтому остаточная стоимость крана намного выше. Продавая краны, мы вышли на совершенно иной уровень, поскольку покупатель машины в миллион долларов — как правило, директор порта, который непременно хочет посмотреть на нас. Поэтому у нас установились прочные связи с ведущими игроками рынка.

**— Существуют ли какие-то нормы или правила ведения бизнеса в России, которые препятствуют развитию компании?**

— В любой стране есть определенные нормы, которые могут вам нравиться или не нравиться. Несмотря на это нежелание, следует их соблюдать. Я считаю, что в России заниматься бизнесом проще, чем в Европе.

**— То есть Вы считаете, что нет каких-то существенных отличий в плане ведения бизнеса в Великобритании и России?**





## ➤ ИНТЕРВЬЮ

Соколова Лина Викторовна — председатель совета директоров ЗАО «ЛОНМАДИ», выпускник МАДИ, работает в компании с 1996 года, возглавила руководство компанией в 2004 году, защитила кандидатскую диссертацию по теме: «Автоматизация и управление технологическими процессами и производствами», к.т.н.

— Думаю, нет. В целом, российские заказчики являются добросовестными покупателями. Обычно они производят оплату вовремя, но даже если и задерживают платежи, как правило, все равно платят по счетам. Как во всем мире, здесь существует своя законодательная система, но меньше всего мы хотим, чтобы дела разрешались в суде. Я работал в разных странах мира, в том числе, на Ближнем Востоке, что является развивающимся рынком. Я считаю, что Россия не является развивающимся рынком, скорее рынком, развитие которого долго сдерживали. Развивается он очень стремительно. Порядка 10-15 лет назад люди считали невозможным владение Мерседесом. Посмотрите на современную Москву! Запад не хочет понимать, что существует серьезная прослойка среднего класса, который становится все более обеспеченным. Возьмите сотрудников нашей компании: у них есть квартиры, машины, загородные дома, они регулярно ездят отдыхать. А когда я приезжал сюда 20 лет назад, то сидел в гостинице голодный, потому что еда была несъедобная. А сейчас в России одни из лучших ресторанов в мире, качество жизни стало намного выше.

— Возвращаясь к компании, чем Вы особенно гордитесь? Что выделяет «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» на рынке?

Люди и их подход. Я приезжаю и часто разговариваю с сотрудниками. У

них семьи, дети. Они компетентны во всех отношениях. Они много работают, если просишь их что-то сделать, они никогда не откажут и выполняют работу должным образом. В России — очень высокий стандарт образования. Я думаю, это связано с образом жизни, когда родители работают, а детей воспитывают бабушки и дедушки.

— Все реже и реже бабушки готовы заниматься исключительно внуками...

— Все меняется: люди, культура. Вы — очень порядочная, щедрая нация. У русских — прекрасное чувство юмора, вы умеете посмеяться над собой. Этого нельзя сказать о многих европейцах. А мы, англичане, постоянно шутим над собой.

— Значит, мы похожи.

— Да, и это мне очень нравится в русских людях. И еще раз повторю: люди здесь очень много работают.

— А есть ли чему поучиться у русских?

— Наверное, их активной жизненной позиции. Благодаря хорошему образованию, они очень быстро все схватывают, особенно, женщины. Женщины твердо стоят на ногах. Они точно знают, чего хотят добиться и делают для этого все возможное. В нашей компании работает много женщин. На проходившем вчера совещании из 20 сотрудников, шестеро были женского пола. Между тем, в бизнес структурах до сих пор ощущается мужское

доминирование. На аналогичном совещании какой-нибудь британской компании было бы удивительным увидеть хотя бы одну женщину из 20 присутствующих. Вот такое отличие.

— А Вы не думаете, что большое количество сотрудников женского пола связано с тем, что председателем совета директоров является женщина?

— Нет, не думаю, потому что такая ситуация наблюдалась не всегда. Лина (Лина Соколова, председатель совета директоров) стала работать в компании вскоре после ее открытия. Я считаю правильным такое серьезное соотношение работающих в компании женщин.

— Почему? Они работают лучше?

— Нет, они думают по-другому. А руководство компании прислушивается к своим подчиненным. Мы не сторонники диктатуры, мы всегда готовы выслушать. И в этом отличие компании и залог нашего успеха. Мы не всегда соглашаемся с предложениями сотрудников. Но я уверен, что искусство управления заключается в способности подождать и дать людям возможность проявить себя. Если менеджер подходит ко мне с вопросом, я надеюсь, что он приблизительно знает, какой получит ответ. Потому что, когда он получает ответ и не знает, что с ним делать, значит он занимается не своим делом.

— А как Вы расцениваете текущую ситуацию?



# > ИНТЕРВЬЮ

— Ситуация в России опять нестабильна, но любая развивающаяся экономика показывает скачки вверх и вниз. Как мы знаем, история повторяется. Мы выстояли два экономических спада в 1998 и 2009 годах.

**— И что, Вы считаете, помогло компании выжить?**

— Мы были вынуждены резко сократить административно-управлен-

ней. Например, когда я рассказывал, что работаю в России, меня спрашивали, не гангстер ли я. Тем не менее, я создал небольшую компанию, она надежна, и, думаю, ситуация скоро изменится в лучшую сторону.

**— И каковы планы на будущее?**

— Расти и развиваться. Аппетиты на строительную технику поражают. Нам хватит работы на ближайшие 20 лет,

**— Они и сейчас не заводятся.**

— Знаю, и причина нашего успеха в том, что мы предлагаем надежную технику. Заказчику необходимо выполнять работы, закончить проект. Меньше всего он хочет машину, которая ломается и тормозит развитие его бизнеса. Я также уверен, что арендный бизнес придет в Россию и займет свою нишу, поскольку 80% машин в Европе уходят в арендные компании. Клиентам нет необходимости покупать себе технику, они арендуют необходимые машины и возвращают их после завершения работ. И в следующие 7-8 лет Россия последует этому примеру.

**— Скажите, а Ваши дети планируют начать работу в компании?**

— Я очень на это надеюсь. У нас хороший семейный бизнес. В нашем маленьком мире строительства мы отличаемся от других компаний именно

**Выступление ректора МАДИ Приходько В. М. на праздновании 20-летия компании.**



ческие расходы, потому что мы были должны JCB крупную сумму денег и в течение 9 месяцев мы выплачивали наши долги. Нам пришлось сократить штат, что было мучительно. Однако мы расплатились с JCB и другими поставщиками, включая проценты, чем очень приятно их удивили. Наш рейтинг кредитоспособности — AAA. Мы не ушли из бизнеса, как сделали многие компании в то время. Из кризиса мы вышли более сильной организацией. Сейчас у нас не очень простые отношения с Украиной. Думаю, в большинстве стран сложилось неверное представление о России. Люди полагают, что ситуация не изменилась со времен холодной войны, я же думаю, что Россия может быть хорошим союзником Европы. Россия — очень сильная страна, существует некая предвзятость по отношению к

как минимум. Смотрите сами: пять лет назад только 5% бизнеса развивалось в регионах, остальная доля приходилась на Москву и Санкт-Петербург. Сегодня регионы развиваются, вся страна развивается, и объем продаж в регионах достигает уже порядка 55%. Регионам нужна техника, оборудование. Я помню, как 10 лет назад люди мне говорили, что никогда не смогут позволить себе купить JCB, и покупали только российские машины. Та же ситуация с машинами. Люди ездили на Жигулях или пользовались общественным транспортом. А сейчас самая большая проблема, что у каждого есть по машине, и машины надежны. А 20 лет тому назад единственные машины, которые заводились при -30° С были европейскими машинами, потому что Жигули не заводились.

тем, что JVM — компания частная. Мы можем моментально принимать решения, и это также влияет на успешность компании. Мы более сфокусированы на рынке, чем те компании, централизованное руководство которыми ведется из-за границы. В отличие от корпораций мы лучше владеем ситуацией и острее чувствуем, что происходит на рынке.

**— И процесс принятия решений происходит намного быстрее.**

— Да, мы принимаем решения быстро. А еще я хотел бы упомянуть о лояльности. Некоторые сотрудники работают в «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» со времени окончания школы, и они растут вместе с компанией. Мы даем людям такую возможность, продвигаем людей внутри компании. С другой стороны из-за значительного роста мы начали приглашать специалистов



Группа компаний JVM («ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ») создала разветвленную филиальную сеть во всех крупных городах Европейской части России. Сеть продолжает развиваться. Нашими партнерами являются ведущие мировые машиностроительные заводы Западной Европы и Северной Америки: JCB (Великобритания) | GOMACO (США) | TEREX (Германия/ Италия) | POWERSCREEN (Северная Ирландия) | SENNEBOGEN (Германия) | DEUTZ (Германия).

извне для передачи опыта. И, конечно же, тренинги. Вне зависимости от того, кем работает сотрудник — бухгалтером или менеджером по продажам — мы планируем провести необходимое обучение.

— Хотели бы Вы поделиться с сотрудниками неким опытом, дать совет?

— Я верю, что в жизни 80% успеха зависит от работоспособности, а остальное зависит от умения находиться в нужном месте в нужный час. Надо работать! Я считаю себя счастливым человеком, потому что когда я просыпаюсь утром, я с удовольствием спешу в офис. Многие люди, с другой стороны, думают: завтра — суббота, какое счастье! Жизнь коротка, поэтому надо заниматься только тем, что приносит удовольствие. А если вы его не испытываете, надо менять работу! Вот мой совет. Несчастный человек никогда не добьется успеха.

— Вы упомянули работоспособность. Как насчет таланта?

— Я считаю, каждый человек талантлив.

— В чем заключается Ваш талант?

— Я отношусь ко всем людям как к равным. Меня никогда не впечатляла «звездность». Все люди важны, каждый достоин уважения. Я говорю: «Мы работаем вместе, мы работаем друг с другом». Это отличается от подхода «ты работаешь на меня». Расскажу об одной истории, которая произошла со мной на Ближнем Востоке. Мой бухгалтер был пакистанцем. В шесть часов вечера приехала фура, которую нужно было разгрузить. Все уже ушли домой, оставались только мы с ним. Я попросил бухгалтера помочь, но он отказался, мотивировав отказ тем, что это — не его работа. Он не хотел запачкать руки. Этот бухгалтер не задержался у нас надолго. Я вынужден был разгружать фуру один. Я считаю, что если ты ожидаешь, что кто-то выполнит работу, ты должен быть готов сделать ее сам. Это моя философия.

— А кем Вы хотели стать в детстве?

Я был очень спортивным ребенком и хотел стать морским пехотинцем. Мой отец не одобрял подобного стремления. Он был военным, служил в авиации. В возрасте 15 лет устанавливал радары в самолеты в самом начале войны. Потом дослужился до офице-

ра. Я получил очень хорошее образование. Люди редко знают, кем они хотят стать. Я до сих пор не знаю (смеется).

— В своих интервью Вы утверждаете, что, несмотря на распространенное мнение, развивать бизнес в России достаточно просто.

— Я уверен, что если следовать правилам и соблюдать законодательство, в России можно работать и развиваться. Россия — огромная страна с небольшим населением. Она более не является коммунистическим государством, в то время, как Европа постепенно становится таковым. Если вы хотите развиваться и готовы много работать, вы добьетесь здесь успеха. «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» является компанией №1 на рынке, потому что мы делали все возможное, чтобы достичь этой позиции. Мы занимаемся дистрибуцией. Если вы покупаете машину в Ростове, но там нет дилера, то вам придется тяжело, даже если ваша машина — лучшая в мире. Технике необходима поддержка. Это залог нашего успеха, это помогло нам стать лучшими. ◀

# ➤ НОВОСТИ ОТДЕЛА ЭНЕРГЕТИКИ

## Сила Ямала

Бованенковское месторождение, или, как называют его сотрудники Газпрома, Бованенково, — самое крупное газоконденсатное месторождение полуострова Ямал. Расположено оно в восточной части полуострова, в 40 км от Карского моря. Запасы этого месторождения достигают почти 5 триллионов кубических метров. Бованенково — один из самых больших промыслов по добыче газа в мире. Сейчас газ с месторождения поступает на газовый промысел № 2 по 22 ниткам. В процессе добычи и очистки углеводородов в настоящее время участвуют около 600 газодобывальщиков (в будущем численность персонала превысит 1800 человек, а с учетом сервисных компаний составит 3000 человек). Еще около 5000 подрядчиков работают над созданием инфраструктуры месторождения и вахтового поселка. Они строят новые газовые промыслы в суровом климате. Зима на Ямале длится 8–9 месяцев. Сильные морозы сопровождаются порывисты-

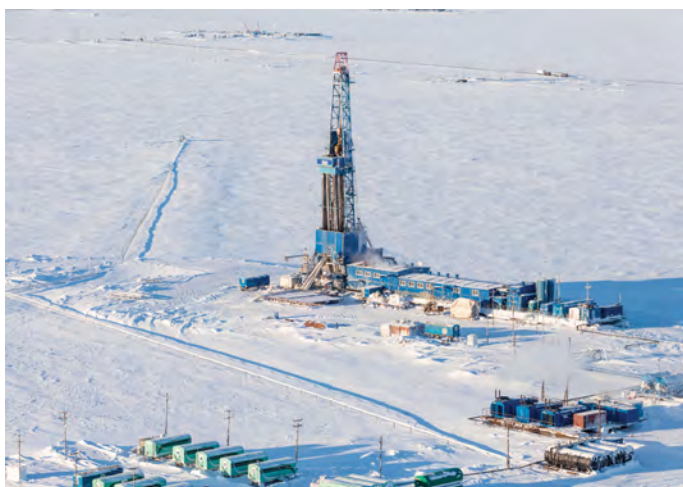
ми ветрами, снегопадами, метелями и коротким световым днем.

Отдаленность месторождения потребовала создания автономной инфраструктуры для всего промысла. Для круглосуточного питания буровых вахт компания «ЛОНМАДИ» поставила кластер дизельных генераторных установок в утепленных транспортных контейнерах.

Собрав три генераторные установки JCB G600X в единый энергоцентр, специалисты нашей компании решили сразу несколько задач: обеспечили надёжность электроснабжения и широкий диапазон генерируемой мощности от 150 до 1440 кВт. Все генераторные установки в контейнерах прошли полную предпродажную подготовку и тестирование на полигоне компании в Москве.

Благодаря максимальной заводской готовности, работы по настройке и тестированию автоматического

управления на площадке месторождения были выполнены в рекордные сроки — за 3 рабочих дня. Дизельные генераторы запущены в эксплуатацию и в настоящее время работают с нагрузкой 86–95%. Параллельная работа генераторных установок позволяет плавно перераспределять мощность между агрегатами, поэтому осуществлять техническое обслуживание любого дизельного генератора можно, не прерывая ни на секунду энергоснабжение посёлка. Для этого достаточно разгрузить и остановить только один агрегат, что никоим образом не отразится на генерируемом напряжении. Спроектированные специалистами «ЛОНМАДИ» утепленные контейнеры защищают установки и допускают многократное перемещение вахтового посёлка для разработки новых скважин. Там, где двигатели замерзают и выходят из строя, генераторы JCB безупречно справляются со своей задачей! ➔





## ЛОНМАДИ на Пражской


Несмотря на то, что офис на Пражской — один из самых молодых в компании, он давно закрепил за собой репутацию лидера и часто является рекордсменом по продажам и победителем различного рода соревнований, проводимых в компании. Офис был основан 17 марта 2011 года и состоял из 2-х человек. Сейчас команда выросла до 69 сотрудников и является полноценным подразделением компании со своим отделом продаж, бухгалтерией, HR и, конечно, службой сервиса, о которой хочется рассказать подробнее.

Служба сервиса на Пражской является одним из признанных лидеров по оснащенности среди всех дилеров JCB; следует также отметить удобное расположение офиса. Во время дилерской конференции JCB в 2012 году офис на Пражской принимал гостей, и сотрудниками проводилась экскурсия для 160 руководителей служб сервиса из стран СНГ. Офис был официально признан соответствующим всем европейским стандартам и требованиям завода-производителя. Сплочённая команда работает под руководством Олега Васильевича Поминова и предоставляет широкий спектр услуг по ремонту техники JCB, Deutz, топливной аппаратуры, доставки запасных частей и пр. Обслуживанию клиентов производится в режиме 24\7.

Несмотря на свою молодость, филиал на Пражской уже имеет свои традиции, и его сотрудники часто устраивают совместные выезды и мероприятия для укрепления командного духа. Настоящим лидером коллектива является его руководитель Игорь



Владимирович Нолев-Соболев, который нацеливает своих сотрудников на достижение установленных планов и качественное обслуживание заказчиков.

Желаем всему коллективу продолжать в том же духе и достигать новых вершин! 

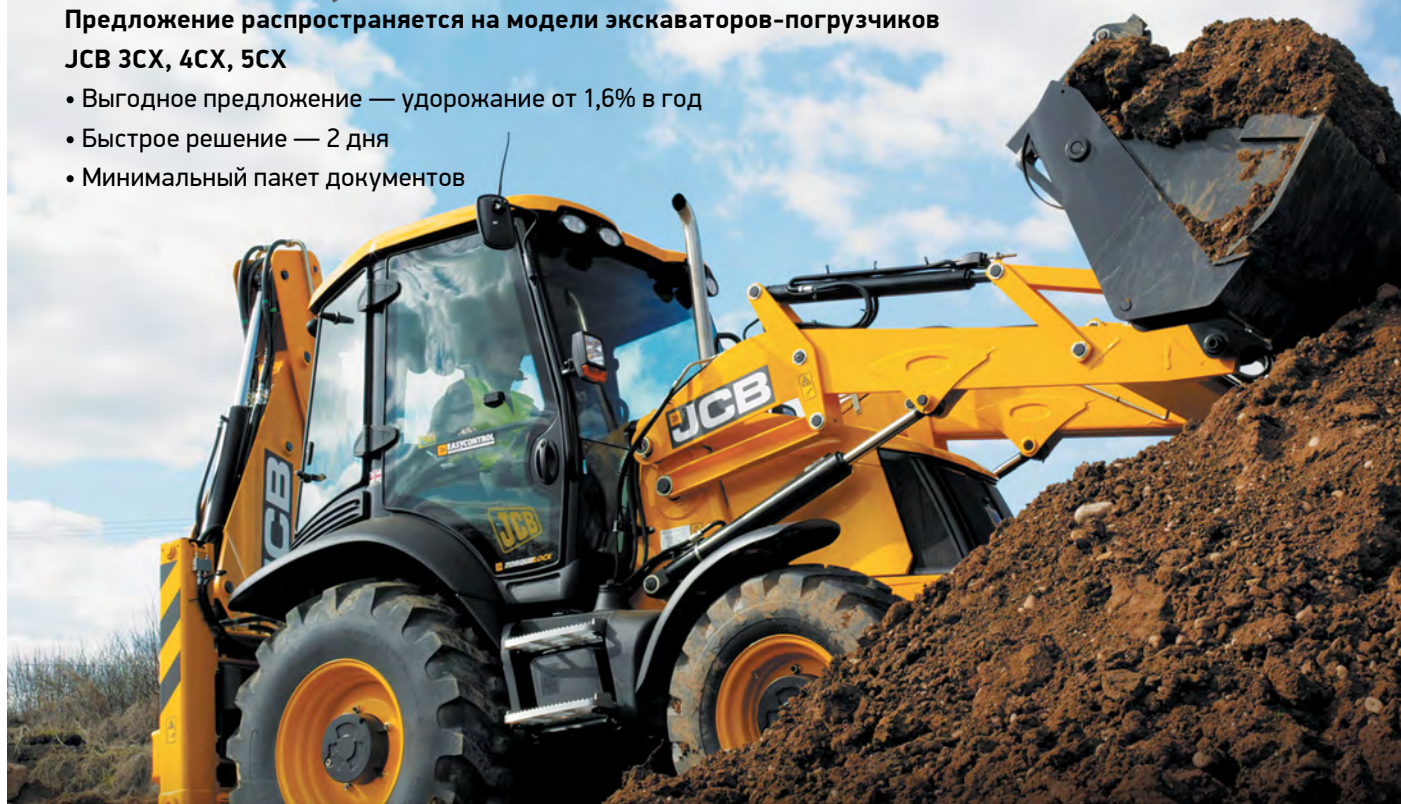


**Максимальная ЭФФЕКТИВНОСТЬ от машин JCB**  
**Минимальное удорожание от JCB FINANCE**

**от 1,6 % в год**

Предложение распространяется на модели экскаваторов-погрузчиков JCB 3CX, 4CX, 5CX

- Выгодное предложение — удорожание от 1,6% в год
- Быстрое решение — 2 дня
- Минимальный пакет документов



\* Специальное предложение осуществляется при поддержке производителя техники JCB и действует во всех филиалах официального дилера JCB ЗАО «ЛОНМАДИ» (далее — «дилер»). Обращайтесь за подробной информацией об условиях финансирования и для получения расчета на приобретаемую технику к дилеру. Звоните сейчас по телефонам: (495) 916-60-90, факс: (495) 916-60-91.

Специальное предложение действует на все модели экскаваторов-погрузчиков 3CX, 4CX, 5CX, передаваемые в лизинг с 01.03.2014 г. по 30.05.2014 г. Количество техники, в отношении которой действует специальное предложение, ограничено. Наличие техники, в отношении которой действует специальное предложение, уточняйте у менеджера JCB Finance дилера. Годовое удорожание техники рассчитано от предполагаемой цены продажи официального дилера (цену уточняйте у дилера) при сроке лизинга 13 (тринадцать) месяцев, первоначальном взносе 49 (сорок девять) %, аннуитетном графике лизинговых платежей в рублях. Процент удорожания техники представляет собой разницу между стоимостью приобретения техники посредством лизинговой сделки и стоимостью покупки техники по розничной

цене дилера. Указанное удорожание техники отражает затраты лизингополучателя при приобретении новой техники посредством лизинговой сделки. Специальное 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 не включает дополнительно оплачиваемые лизингополучателем расходы на страхование, транспортный налог, регистрацию, ремонт, техническое обслуживание и дооснащение техники дополнительным оборудованием по желанию лизингополучателя.

Специальное предложение осуществляется в партнерстве с лизинговой компанией ООО «ЮниКредит Лизинг». Расчет произведен для Лизингополучателя — Общества с ограниченной ответственностью, применяющего основную систему налогообложения.

Не является публичной офертой.



## Запуск программы JCB FINANCE

В ЗАО «ЛОНМАДИ» запущена собственная программа JCB — JCB Finance. Теперь ЗАО «ЛОНМАДИ» может предоставлять своим клиентам все преимущества собственной программы от производителя во всех своих центрах продаж.

### JCB FINANCE — программа от производителя.

- Компания JCB постаралась сделать максимально привлекательные условия по лизингу для покупателей техники JCB.
- JCB Finance предоставляет своим клиентам полный комплекс услуг — технику JCB, сервис и запчасти JCB, финансовое решение от JCB Finance.
- JCB Finance как собственная программа производителя отличается особым отношением к своим клиентам и настроена на многолетнее сотрудничество с ними и поддержку
- Техника JCB по Программе JCB FINANCE доступна везде, где есть центр продаж компании «ЛОНМАДИ».
- Техника JCB по Программе JCB FINANCE доступна всем клиентам — от крупной компании до индивидуального предпринимателя.
- Техника JCB по Программе JCB FINANCE доступна, когда особенно нужна:
  - сроки рассмотрения вашей заявки до 2-х дней, а предварительное решение вы получите всего за 20 мин и всего по 3-м документам.
  - чтобы вы смогли быстрее использовать технику на объекте, мы сделали все, чтобы вы получили свою технику без бумажных хлопот.
- требуемые для принятия решения документы находятся у вас в офисе — вам не нужно никуда обращаться за дополнительными справками и нотариальными заверениями.
- Техника JCB по Программе JCB FINANCE доступна во всей линейке — от тяжелого экскаватора до генератора
- Минимальный пакет документов, все документы находятся у вас в офисе
- Быстрое рассмотрение
  - сроки рассмотрения вашей заявки до 2-х дней,
  - а предварительное решение вы получите всего за 20 мин и всего по 3-м документам
- Выбор графика под ваши нужды — равные, убывающие или сезонные платежи
- Финансовые продукты, основанные на знании техники и учитывающие ее ликвидность
- Выбор валюты финансирования - рубли, доллары США или евро.

### Предложения:

#### Специальное предложение:\*

- на экскаваторы-погрузчики — удорожание от 1,6%
- на минипогрузчики с бортовым поворотом — удорожание от 2,85%
- на вилочный погрузчик с телескопической стрелой — удорожание от 1,15%

#### Стандартное предложение:

- Минимальный аванс — от 15%
- Минимальное удорожание — от 6,06% в год\*\*
- Минимальный платеж — от 46 600 руб. в месяц\*\*\* для JCB ЗСХ

### Условия и преимущества

- Финансирование для разных клиентов — как крупных компаний, малого и среднего бизнеса, так и для индивидуальных предпринимателей
- Конкурентные и гибкие условия по лизингу — аванс от 15%, срок лизинга до 60 месяцев





## Запуск программы JCB FINANCE

### Первый клиент по программе

Знаменательное событие произошло в компании «КВИНТАДИ Урал» — в начале апреля была отгружена первая единица техники по программе JCB Finance! Клиент ООО «СК Прикамье» приобрел экскаватор-погрузчик 3CX SUPER в центре продаж в Перми.

В честь такого события Первому Клиенту были вручены подарки от JCB Finance — модель экскаватора погрузчика 1:25 и набор инструментов. Подробную информацию по Программе и ответы на любые вопросы вы можете получить у Региональных менеджеров JCB Finance, контакты уточняйте в центре продаж JCB вашего региона.



\* Специальное предложение действует на все модели экскаваторов — погрузчиков 3CX, 4CX, 5CX, минипогрузчиков с бортовым поворотом, вилочных погрузчиков с телескопической стрелой в лизинг с 01.06.2014 г. по 30.07.2014 г. Количество техники, в отношении которой действует специальное предложение, ограничено. Наличие техники, в отношении которой действует специальное предложение, уточняйте у менеджера JCB Finance. Годовое удорожание техники рассчитано от предполагаемой цены продажи официального дилера (цену уточняйте у дилера) при сроке лизинга 13 (тринадцать) месяцев, первоначальном взносе 49 (сорок девять) %, аннуитетном графике лизинговых платежей в рублях. Процент удорожания техники представляет собой разницу между стоимостью приобретения техники посредством лизинговой сделки и стоимостью покупки техники по розничной цене дилера. Указанное удорожание техники отражает затраты лизингополучателя при приобретении новой техники посредством лизинговой сделки. Специальное 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 не включает дополнительно оплачиваемые лизингополучателем расходы на страхование, транспортный налог, регистрацию, ремонт, техническое обслуживание и дооснащение техники дополнительным оборудованием по желанию лизингополучателя.

Специальное предложение осуществляется в партнерстве с лизинговой компанией ООО «ЮниКредит Лизинг». Расчет произведен для Лизингополучателя — Общества с ограниченной ответственностью, применяющего основную систему налогообложения. Не является публичной офертой.

\*\*Указанное удорожание рассчитано при сроке лизинга 13 (тринадцать) месяцев, авансовый платеж 49 (сорок девять) %, по аннуитетному графику платежей, включает комиссию за организацию сделки, не включает выкупной платеж 1180 руб., дополнительно оплачиваемые лизингополучателем расходы на страхование, транспортный налог, регистрацию, ремонт, техническое обслуживание и дооснащение техники дополнительным оборудованием по желанию лизингополучателя. Размер удорожания техники может меняться при изменении цены на технику, срока лизинга, размера первоначального взноса, типа графика лизинговых платежей, валюты лизинговых платежей, размера комиссии за организацию лизинговой сделки и выкупного платежа. Расчет произведен для Лизингополучателя — Общества с ограниченной ответственностью, применяющего основную систему налогообложения. Не является публичной офертой.

\*\*\*Указанный ежемесячный платеж рассчитан для экскаватора-погрузчика стоимостью 3 500 000 рублей, срок лизинга 60 месяцев, авансовый платеж 49 (сорок девять) %, по аннуитетному графику платежей, включает комиссию за организацию сделки 43 750 руб., не включает выкупной платеж 1180 руб., дополнительно оплачиваемые лизингополучателем расходы на страхование, транспортный налог, регистрацию, ремонт, техническое обслуживание и дооснащение техники дополнительным оборудованием по желанию лизингополучателя. Минимальный ежемесячный платеж может меняться при изменении цены на технику, срока лизинга, размера первоначального взноса, типа графика лизинговых платежей. Расчет произведен для Лизингополучателя — Общества с ограниченной ответственностью, применяющего основную систему налогообложения. Не является публичной офертой.

# НАДЕЖНОЕ И ПРОВЕРЕННОЕ РЕШЕНИЕ

## Новая линия запасных частей Лонмади Parts



ЗАО «ЛОНМАДИ» дорожит своей репутацией, поэтому мы очень внимательно выбираем поставщиков запасных частей и навесного оборудования. Линия ЛОНМАДИ Parts производится в Европе на современном оборудовании в соответствии с новейшими технологическими разработками. Предлагаемые позиции линии ЛОНМАДИ Parts были тщательно отобраны после длительных испытаний, проводимых европейскими поставщиками автокомпонентов, и соответствует международным стандартам качества. Предназначение запасных частей линии ЛОНМАДИ Parts — обеспечить прозрачную альтернативу заказчикам, эксплуатирующим предыдущее поколение строительных машин JCB и вынужденным по разным причинам использовать неоригинальные запчасти непроверенного качества.

За более подробной информацией обращайтесь в службу сервиса «ЛОНМАДИ»:  
Телефон: (495) 916-60-91      Email: [infoservice@lonmadi.ru](mailto:infoservice@lonmadi.ru)

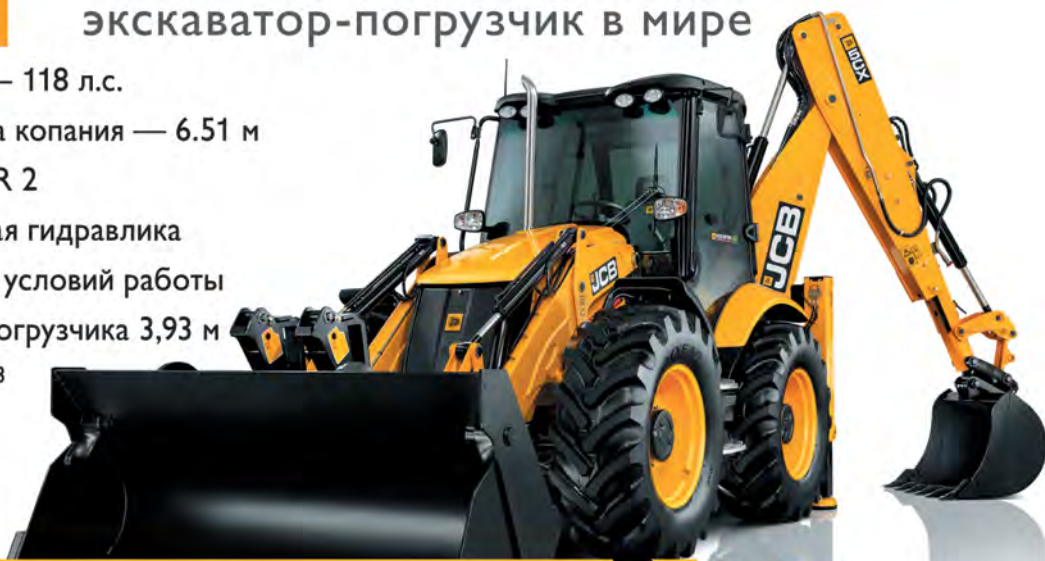
«Зачастую мы сталкиваемся с ситуацией, когда наши заказчики в силу временных финансовых затруднений или иных причин вынуждены приобретать неоригинальные запчасти сомнительного качества у серых дилеров. Мы заботимся о наших заказчиках, поэтому и предлагаем им бюджетное решение в виде качественной продукции за умеренные деньги. Более того, компания предоставляет стандартные условия гарантийной поддержки, а именно: один год гарантии при условии установки запчасти специалистом нашей службы сервиса и полгода при самостоятельной установке специалистами заказчика», — прокомментировал начало продаж линии ЛОНМАДИ Parts исполнительный директор компании «ЛОНМАДИ» Шведов А.Л.





## 5CX — самый эффективный экскаватор-погрузчик в мире

- » Больше мощности — 118 л.с.
- » Увеличенная глубина копания — 6.51 м
- » Класс двигателя TIER 2
- » Усовершенствованная гидравлика
- » Мосты для тяжелых условий работы
- » Габаритная высота погрузчика 3,93 м
- » Емкость ковша 1,3 м<sup>3</sup>
- » Шестиступенчатая автоматическая трансмиссия



Настоящий кофе от JCB в кабине оператора.  
Кофеварка включена в комплектацию.



## JS 200NLC — кубовая машина в габарите

Масса — 19845 кг | Объем ковша — 1,0 м<sup>3</sup> | Габаритная ширина машины — 2490 мм | Глубина копания — 6,60 м



Лепестковый захват

Захват для тяжелых работ

Планировочный ковш

Вибропогрузатель

Наклонно-поворотная платформа

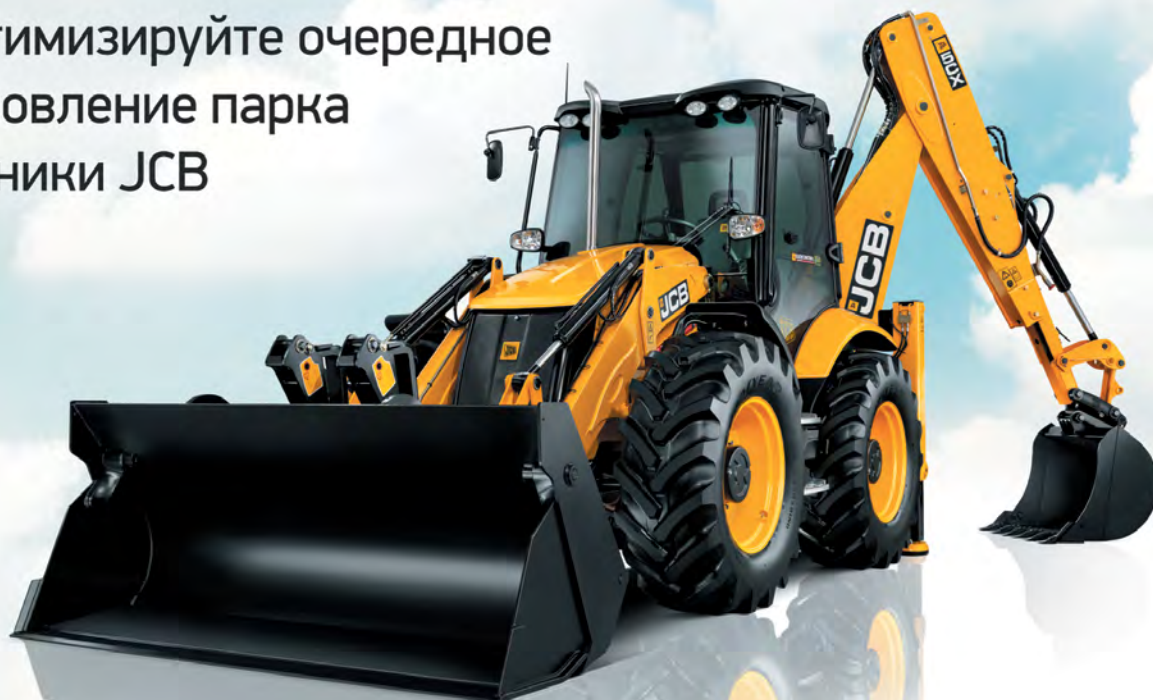
Буровой привод



НОВАЯ ПРОГРАММА

# TRADE-IN

Оптимизируйте очередное  
обновление парка  
техники JCB



- Техника JCB до 3х лет эксплуатации — бесплатная инспекция и доставка техники при выкупе в Trade-in.
- Техника JCB до 5и лет эксплуатации — принимаем как аванс за новую технику JCB при оформлении в лизинг.

## »» Экскаватор-погрузчик JCB 4CX

Год выпуска: 2011 года выпуска  
Наработка: 3500 моточасов  
Состояние: отличное  
Стоимость: 2 900 000 рублей



## »» Гусеничный экскаватор JS200NLC (Габарит)

Год выпуска: 2012 года выпуска  
Наработка: 5000 моточасов  
Состояние: отличное  
Стоимость: 3 800 000 рублей



# TRADE-IN

## СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ КОМИССИОННАЯ ПРОДАЖА

Простаивает техника?  
Обратитесь к профессионалам!



- Минимальный процент комиссии.
- Самый широкий рынок сбыта — 35 филиалов в России.



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

**ЛОНМАДИ**

**Контакты:**

Аксенов Константин Александрович,  
Менеджер по Trade-In ЗАО «ЛОНМАДИ»  
Тел: (495) 916-60-90 доб. 398  
Моб: +7 (916) 370-12-83



# ➤ МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

## Весеннее обострение

Наступила весна, стало тепло. Для техники этот период не так благополучен и безопасен. С появлением пуха и большого количества пыли появляется опасность быстрого засорения решеток радиатора систем охлаждения. Если соты радиатора забиваются грязью, то это может привести к перегреву двигателя и других систем. Подобная ситуация грозит дорогостоящим ремонтом. Чтобы избежать нежелательных поломок и простоев, необходимо периодически проверять и промывать радиаторы. Проверки следует проводить в зависимости от условий эксплуатации техники.



Кроме того, воздушные фильтры двигателей также подвержены загрязнению пылью. Машины JCB оснащены датчиком оповещения, который предупреждает о необходимости прочистить или поменять данные фильтры. Однако зачастую операторы игнорируют сигналы машины. Подобное невнимание может привести к нехватке воздуха в топливной смеси, что вызывает проблемы с запуском машины и падение мощности двигателя. Все это может закончиться поломкой двигателя.

Поддержание радиаторов системы охлаждения в чистоте обеспечивает эффективный теплообмен и необходимый температурный режим работы двигателя и связанных систем.

Необходимо повышать культуру обслуживания и обращения с техникой, и тогда она прослужит вам очень долго и будет радовать максимальной продуктивностью работ. ◀