

Планы JCB на 2014 год?
Строительство поля для
гольфа стоимостью
30 миллионов фунтов.

с. 6

ЗАО «ЛОНМАДИ» —
привлекательный
работодатель 2013 по
версии портала SuperJob.

с. 9

ЗАО «ЛОНМАДИ» —
официальный дилер
промышленных шин Michelin
с 2014 г.

с. 15

Новый спектр выгодных
программ финансирования
от «Квинтмади Финансовые
Решения»

с. 17

LONMADI RE:VIEW

февраль | 2014

Как будет развиваться Новая Москва в 2014 г.
Инфографика

с. 3

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА:

«Морозы! Как избежать
проблем с запуском техники
в холодное время года». с. 23



СОДЕРЖАНИЕ

Новости индустрии _____	3
Новости компании JCB	
Планы JCB на 2014 год? Строительство поля для гольфа стоимостью 30 миллионов фунтов _____	6
Социальная ответственность JCB	
Помощь пострадавшим в природных катастрофах _____	8
Новости компаний «ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ»	
Лучший работодатель 2013 года по версии портала Superjob _____	9
Продажа уникального оборудования и техники в России _____	10
Новое слово «ГОМАСО» в строительстве дорог Липецкой области _____	11
История и успехи Нижегородского филиала компании _____	14
ЗАО «ЛОНМАДИ» официальный дилер Michelin _____	15
Открытый день в КВИНТМАДИ Урал _____	16
Акции и новинки компании	
Новые выгодные финансовые программы от Квинтмади Финансовые Решения _____	17
Программа лояльности для клиентов «ЛОНМАДИ БОНУС» _____	18
Тарифы на доставку запасных частей _____	20
Специальные предложения _____	21
Мнение эксперта	
Морозы! Как избежать проблем с запуском машины в холодное время года? _____	23
Актуальные предложения по б/у технике _____	24

НОВОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ

Как будет развиваться новая Москва в 2014 г. Инфографика

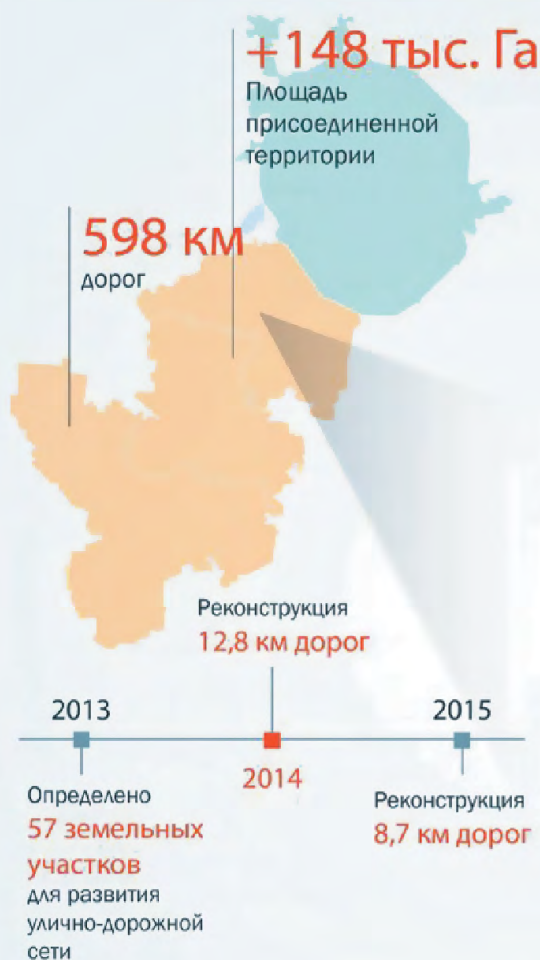
Департамент градостроительной политики города Москвы опубликовал инфографику, которая показывает, как будет развиваться в ближайшее время Новая Москва.

На сегодняшний день протяженность улично-дорожной сети в Новой Москве составляет около 600 км, а в будущем она составит 1141 км, то есть увеличится вдвое. Уже в этом году в Новую Москву придет метро: планируется ввести в строй участок Сокольнической линии до станции «Саларьево», а в будущем метро шагнет в Ново-Переделкино и Рассказовку, сообщается на портале столичного Стройкомплекса.

Как ранее отмечал заместитель мэра Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства Марат Хуснуллин, в отдаленной перспективе не исключено строительство метро до Троицка — при проектировании объектов метрополитена власти оставляют специальные «коридоры» для возможного продления в будущем линий метро.

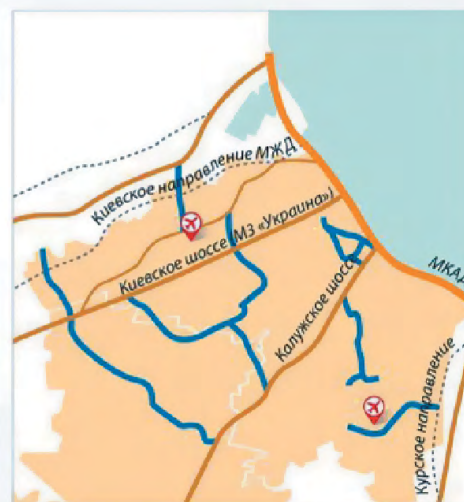


РАЗВИТИЕ ДОРОЖНОЙ СЕТИ В НОВОЙ МОСКВЕ

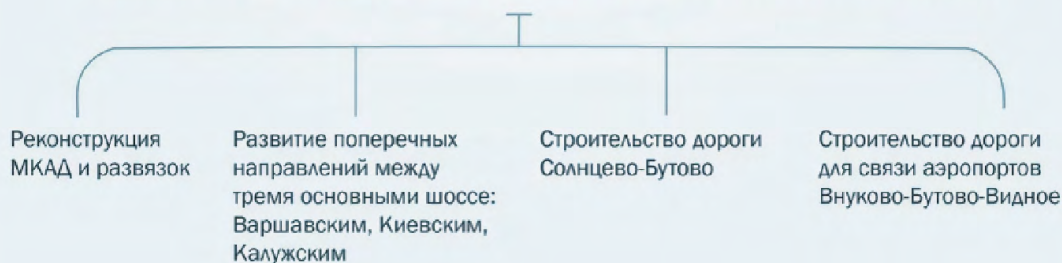


За 3 года запланирована реконструкция **11 объектов улично-дорожной сети** по 3 формирующим направлениям – Варшавское шоссе, Калужское шоссе, Киевское шоссе

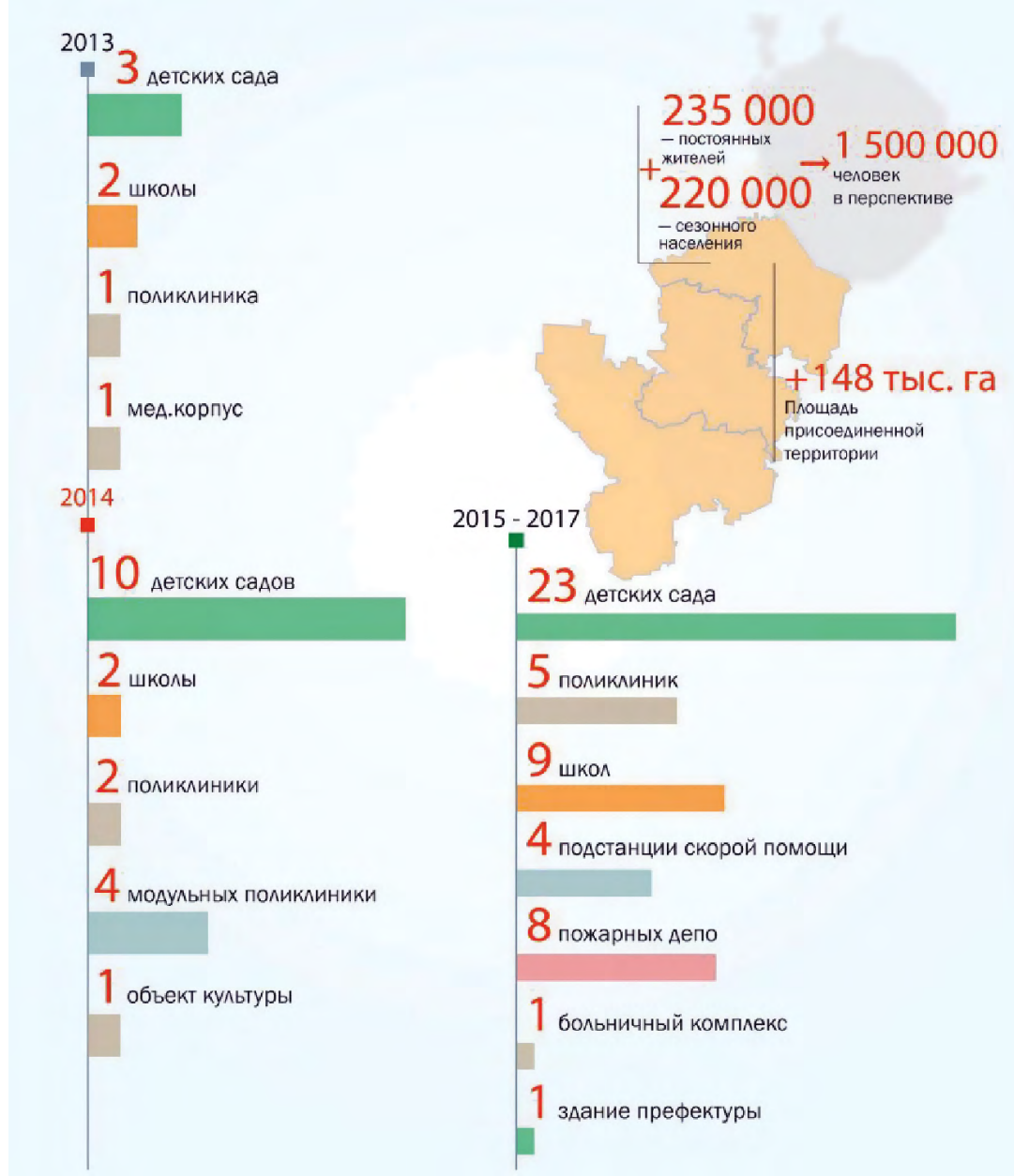
В долгосрочной перспективе планируется **1141 км** дорог



Основные направления развития транспортной сети:



РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ В НОВОЙ МОСКВЕ



Напомним, что в связи с присоединением к Москве новых территорий на юго-западе Подмосковья 1 июля 2012г. к столице перешло 21 муниципальное образование. В их числе - два городских округа (Троицк и Щербинка), а также 19 городских и сельских поселений (в Подольском, Ленинском и Наро-Фоминском районах Подмосковья). Также к Москве отошла часть территории Одинцовского и Красногорского районов области. Общая площадь новых территорий превышает 150 тыс. га, в результате территория Москвы увеличилась примерно в 2,4 раза.

Портал «РБК Недвижимость»

НОВОСТИ КОМПАНИИ JCB

Планы JCB на 2014 год? Строительство поля для гольфа стоимостью 30 миллионов фунтов!

В прошлую пятницу компания JCB объявила о новом этапе инвестиций в графстве Стаффордшир — с планами по строительству поля для гольфа стоимостью 30 миллионов фунтов стерлингов недалеко от штаб-квартиры компании. Такой необычный ход должен помочь увеличить продажи и укрепить позиции компании, а также способствовать еще большей узнаваемости бренда.

Общая длина 18-луночного поля с паром 72 составит 6,5 км. Поле будет расположено на холмистой местности площадью 97 га южнее штаб-квартиры компании в Ростере. После завершения строительства в 2018 году более 100 человек будут задействованы для обслуживания поля и встречи гостей.

Дизайном займется бюро European Golf Design, созданное IMG совместно с European Tour. Самое значимое поле, которое спроектировало бюро, находится на курорте Селтик Мэйноу в Уэльсе, где в 2010 году проходили соревнования Ryder Cup (Кубок Райдера). Поле компании JCB будет построено в соответствии со всеми необходимыми стандартами и сможет привлечь тысячи участников и болельщиков со всего мира на крупнейшие соревнования Кубка.

Достаточно необычная идея постройки гольф-поля принадлежа-



ла председателю совета правления лорду Бамфорду. Новое вложение в инфраструктуру региона дополняет инвестиции в 150 миллионов фунтов стерлингов, о которых сообщалось в декабре. Эти деньги пойдут на строительство двух новых заводов в Стаффордшире и позволят увеличить объемы производства, чтобы удовлетворить ожидаемый рост спроса на продукцию компании.

В центре площадки для строительства расположено поместье 18 века Вудсит Холл, которое в настоящее время находится в полуразрушенном состоянии. Однако скоро в поместье

вдохнут новую жизнь, превратив его в гольф-клуб, оборудованный роскошным спа-салонem, многочисленными объектами для отдыха, а также 5-звездочным отелем для размещения гостей со всего мира.

Лорд Бамфорд рассказал: «JCB является мировым производителем с историей успешных продаж на зарубежных рынках. В рамках наших планов по увеличению производственных мощностей и роста продаж мы должны добиться еще большей узнаваемости бренда JCB по всему миру».

«Гольф — это действительно глобальный вид спорта. Гольф является

идеальным решением для JCB как глобального производителя, так как мы стремимся строить прочные и доверительные отношения с клиентами и дилерами по всему миру. Сам я пока не играл в гольф, но я очень рад тем возможностям, которые этот вид спорта представит нам в продвижении будущих планов развития и увеличения бизнеса», — продолжает лорд Бамфорд

Исполнительный директор JCB Грэм Макдональд добавил: «Поле для гольфа станет самым значительным маркетинговым инструментом в истории компании и позволит добиться роста продаж и создания дополнительных рабочих мест. Если на нашем поле для гольфа позволят провести крупный турнир, который будет освещаться в СМИ, то это, безусловно, поможет нам закрепить наши позиции на мировой арене. Это также поможет привлечь всеобщее внимание к Стаффордширу — да и к стране в целом как к важнейшему туристическому направлению».

Архитектор Робин Хайзман, занятый в проекте JCB, рассказал: «К нам обратились с просьбой создать первоклассное поле для гольфа, подходящее для проведения ключевых соревнований и способное сравниться с лучшими полями Великобритании. Мы уверены, что наш проект удовлетворяет этим требованиям. Богатый ландшафт дал нам огромное преимущество: он включает и лиственные леса, и классический английский фермерский участок, и даже историческую парковую зону с самыми разнообразными растениями и деревьями».

«Дизайн поля, который был разработан со множеством новых ори-



гинальных идей, основан на естественных контурах ландшафта, мы не стали многое менять», — добавляет Хайзман. «Лужайки здесь будут сменяться лесами, а существующие водоемы дополняют общую панораму. Более того, игра станет более захватывающей — благодаря, например, уникальной лунке 17 (пар 3), которая находится на небольшом острове в Южном озере».

«Мы с нетерпением ждем начала строительства. Конечно же, как вы могли догадаться, всю работу будут выполнять машины JCB. Это будет превосходная демонстрация их мощи — на огромной площадке размером 97 га», — добавляет архитектор.

В планах у JCB — сделать поле доступным для 770 дилеров компании со всего мира. Проект позволит стимулировать рост бизнеса, помогая строить отношения с новыми и укрепить отношения с уже существующими

клиентами. После завершения строительства игра в гольф станет гвоздем программы посещения штаб-квартиры JCB, которая на текущий момент включает выставку «История JCB», экскурсию на заводы в Стаффордшире, а также знаменитое шоу танцующих экскаваторов.

Для получения более подробной информации обращайтесь в офис JCB Russia: Екатерина Гранкина Ekaterina.Grankina@jcb.com
Тел.: +7 495 795 06 44
Веб-сайт: www.jcb.ru

Социальная ответственность JCB

JCB помогает пострадавшим на Филиппинах

Британская компания JCB пожертвовала машины и генераторы собственного производства общей стоимостью более 500 000 долларов в ответ на известия о тайфуне на Филиппинах. Техника мирового производителя будет предоставлена для оказания помощи в ликвидации последствий катастрофы.

Компания направляет три экскаватора-погрузчика ЗСХ, чтобы помочь в операции по разбору завалов после тайфуна Хайянь, одного из самых сильных ураганов за всю историю в этих местах. Жертвами природной катастрофы стали около 2500 человек.

Кроме того, JCB в сотрудничестве со своим филиппинским дилером Самес безвозмездно поставит более 120 собственных электрических генераторов.

Генераторы уже используются для электроснабжения общественных зданий, включая больницы и органы местных властей. Экскаваторы-погрузчики JCB будут задействованы в операциях по расчистке в районе портового города Таклобан.

JCB на протяжении долгого времени помогает странам, подвергнутым крупными стихийными бедствиями. Вот уже во второй раз компания направляет помощь на Филиппины. В 2006 году компания пожертвовала целый парк экскаваторов-погрузчиков ЗСХ после тайфуна Реминг, уничтожившего большую часть инфраструктуры Бикольского региона Филиппин.



Компания JCB неоднократно жертвовала свою технику разоренным бедствиями районам. На фотографии экскаватор-погрузчик JCB разбирает завалы в индийском штате Тамилнад после цунами (2004 г.)

Председатель совета директоров лорд Бамфорд сказал: «Человеческие страдания и сцены разрушений на Филиппинах не могут никого оставить равнодушным. Я надеюсь, вклад нашей компании поможет, пусть в малой степени, тем людям, которые несут на себе основную тяжесть этой катастрофы. Одной из основных задач, стоящих перед спасателями, является расчистка дорог в пострадавших районах, и экскаватор JCB — именно та машина, которая справится с работой по уборке мусора».

Компания JCB ежегодно вносит свой вклад в дело помощи пострадавшим

от стихийных бедствий, тратя на это миллионы фунтов стерлингов и предоставляя пострадавшим регионам целые парки техники в безвозмездное пользование. В последние несколько лет такую помощь от JCB получили, например, Таиланд, южная Индия, Шри-Ланка, Индонезия, Китай и др.

НОВОСТИ КОМПАНИЙ «ЛОНМАДИ» И «КВИНТМАДИ»

ЗАО «ЛОНМАДИ» — лучший работодатель 2013 года по версии портала SuperJob

По результатам исследования SuperJob среди более 850 тысяч компаний в 2013 году компания ЗАО «ЛОНМАДИ» признана одной из самых привлекательных для соискателей.

Поздравляем, мы — молодцы!

«Привлекательный работодатель-2013» — седьмое ежегодное исследование в области рекрутинга, в ходе которого крупнейший в Европе портал по подбору персонала Superjob.ru определяет самых привлекательных работодателей с точки зрения соискателей.

Выбор делают сами соискатели. Привлекательный работодатель — это компания, работа в которой была заветной мечтой соискателей на протяжении всего уходящего года.

Подробнее об исследовании
www.superjob.ru



НОВОСТИ КОМПАНИЙ «ЛОНМАДИ» И «КВИНТМАДИ»

Продажа уникального оборудования на территории РФ

Санкт-Петербургский филиал ЗАО «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» в конце прошлого года похвалился отгрузкой первого 300-т крана Сеннебоген в России. Кроме того, в январе 2014 года, ООО «ЛОНМАДИ Санкт-Петербург» поставило на карьер «Койриное», Республика Карелия самую крупную из всех поставленных ранее конусных дробилок Powerscreen Maxtrak 1300 и грохот Chieftain 1700. Карьер расположен на северном берегу Ладжского озера. Оборудование введено в эксплуатацию и успешно работает в этом суровом краю при низких температурах, Дробильно-сортировочный комплекс работает при -25°C .

Первичное дробление взорванной горной массы (гранит) производят прямо в забое щековой дробилкой XR400S. Дробленый материал



0-220 мм самосвалами перевозят на расстояние 2,4 км на промплощадку, где и происходит дробление в конусной дробилке Maxtrak 1300 и сортировка на товарные фракции на

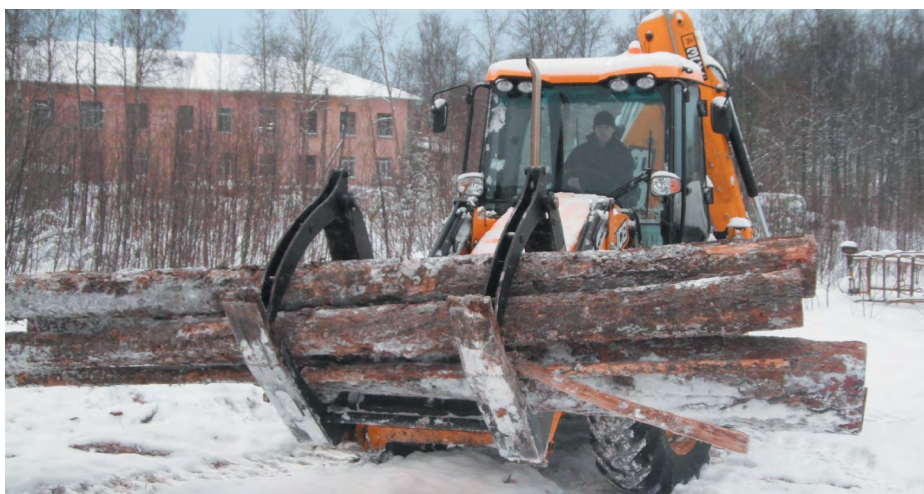
грохоте Chieftain 1700. Оборудование работает с производительностью более 230 т/час.

Поздравляем наших коллег и их клиентов с удачным приобретением!

В другой регион — Архангельский — поставлена первая навеска для леса на экскаватор-погрузчик.

Даже зимой навесное оборудование для лесозаготовки здесь встречается не реже, чем оборудование для снегоуборки.

Оборудование было поставлено на модель JCB 3CX и в настоящий момент успешно используется.



Новое слово “GOMACO” в строительстве бетонных дорог Липецкой области

Компания ЗАО «КВИНТМАДИ» является дилером нескольких компаний — производителей промышленного оборудования, в т.ч. компании «GOMACO». Бетоноукладчики Gomaso занимают лидирующее положение во всем мире. Однако в России данное оборудование в новинку, прежде всего ввиду богатых нефтяных ресурсов нашей страны, которые используются при производстве асфальта. Такие машины только начинают набирать популярность в регионах с высоким потенциалом и серьезными строительными объектами (Москва, Санкт-Петербург, Сочи и т.д.). Что же касается подразделения «ЛОНМАДИ» в Воронеже, то для региона это оборудование — абсолютное ноу-хау и только пробивает свой путь на рынок. Однако, приятно, что новые технологии строительства дорог настолько хороши, что находят своих фанатов среди клиентов «ЛОНМАДИ». Одним из таких клиентов является компания «Союзспецстрой» и ее генеральный директор Сергей Борисович Будасов, который по собственной инициативе



начал заниматься популяризацией и продвижением данных технологий и техники на рынок.

Воронежская компания «Союзспецстрой» специализируется на возведении объектов промышленного, сельскохозяйственного и гражданского назначения. Как уже отмечалось выше, некоторое время назад она на-

чала продвигать в России идею строительства бетонных дорог по американской технологии. Площадкой для демонстрации преимуществ бетона перед асфальтом стал в 2013 году город Лебедянь, где «Союзспецстрой» построил километровую дорогу из бетона.



Новое слово “GOMACO” в строительстве бетонных дорог Липецкой области

О том, что это за технология, почему «Союзспецстрой» взял ее на вооружение и как к ней относятся в Черноземье, рассказал директор ООО «Союзспецстрой» **Сергей Будасов.**



— Сергей Борисович, что это за технология, по которой вы построили дорогу в Лебедяни?

— Мы строим дороги с монолитным бетонным покрытием. Такое покрытие имеет большая часть европейских и американских автотрасс. Асфальтом там покрыто буквально 5-10% дорог — остальное выполнено в бетоне. Но главное в этой технологии не то, что вместо асфальта мы укладываем бетон, а то, что дорожное полотно заливается одновременно с сопровождающими сооружениями, которые сопутствуют дороге. Это цельнотянутые бордюры, бордюры с водостоком, ограждающие подпорные стенки высотой до 1 м. Все это выполняется машинами американской компании GOMACO. И вот в Лебедяни мы построили такую цельнобетонную дорогу. Я думаю, теперь про ремонт этого участка можно забыть лет на 50. Кроме того, мы делаем дороги с бетонной основой, а сверху покрываем асфальтом, и они вот уже 10 лет стоят и выглядят прекрасно.

— Бетонные дороги дороже или дешевле асфальтных?

— Года три назад, с точки зрения сиюминутной выгоды, они были дороже. Но это, я повторяю, если судить с точки зрения тех, кто живет одним днем. С учетом того, что бетонные дороги не надо ремонтировать так часто, как дороги с асфальтным покрытием, то лет через восемь окажется, что они гораздо дешевле. За счет того, что их не надо ремонтировать, они даже могут приносить прибыль. Но эту простую истину я доказывал еще три года назад. Сегодня цена на бетон и асфальт примерно одинаковая. Кроме того, наша компания занимается еще так называемой стабилизацией грунтов. Это вообще интереснейшая тема. При строительстве дорог можно отказать от вывозки местных грунтов, застabilизировать их, и не нужно использовать щебень — сразу поверх грунта строить либо бетонные, либо асфальтные дороги. Поэтому мы говорим: дайте нам самый плохой участок, самый неудобный в плане геологии, в плане близких грунтовых вод, и мы построим хорошую долговечную и недорогую дорогу.

— Вы, наверное, считаете, что для России бетонные дороги актуальны?

— Я думаю, очень актуальны. Почему нас пригласили в Лебедянь? Там есть спуск с Тяпкиной горы к так называемому Казенному мосту. На спусках в летнее время асфальт всегда размягчается, плавится и морщится. Кроме того, образуется колея. По нему едешь как по стиральной доске. Эту дорогу там каждый год ремонтировали, и такие дороги повсеместно по всей России. Но это, так сказать, вечная российская беда. А недавно появилась новая проблема. Раньше асфальт держался еще и потому, что нагрузки на ось были небольшие. А все наши большегрузные машины имели на заднем мосту спаренные колеса. Сейчас зачастую идут еврофуры, и у них сзади одиночные колеса, поэтому нагрузка на квадратный сантиметр дороги возросла. Эти фуры уже никуда не денешь, они стали как неизбежное стихийное бедствие. Поэтому надо подстраиваться под это колесо, и в этом случае, конечно, поможет только бетон. Кроме того бетонные дороги более экологичны. Вспомните,

Новое слово “GOMACO” в строительстве бетонных дорог Липецкой области

что представляет асфальт в июльский жаркий день. После нескольких лет эксплуатации почва у асфальтовых дорог не пригодна к посевам.

— **Сергей Борисович, как вы вышли на эти технологии? У вас ведь строительная, а не дорожная компания.**

— Да, мы строим объекты различного назначения. Мы в Воронежской, например, области построили элеватор на 150 тыс. тонн зерна, в Тамбовской области — на 100 тыс. тонн. Это большие портовые элеваторы. В Липецкой области построили роботизированные коровники, молочный завод в Хлевном, в других областях мы строили свинокомплексы и коровники. А на американские технологии строительства дорог вышли благодаря разумному и рациональному подходу к возведению объектов. Когда мы строили сельскохозяйственные объекты, то столкнулись с серьезной проблемой: заказчики отказывались оплачивать строительство временных дорог. Вы же понимаете, с чего начинается стройка: сначала прокладывают временные дороги. И получается, что мы строим их бесплатно, за счет собственной прибыли. Мы в то время работали с господином Бабаевым, и я ему предложил: «Юрий Алексеевич, давайте я вам буду делать проектные дороги, но не асфальтные, а в бетоне собственного изготовления. Мы будем по ним обеспечивать строительство, а потом я их передам в эксплуатацию». Он сказал, что, если дороги будут надлежащего качества, он не против. Тогда встал другой вопрос: как делать качественные бетонные дороги? И тогда мы нашли вот эту технологию, и сегодня мы владеем

этой технологией, у нас есть американские бетоноукладчики Gomaco.

— **Я знаю, что дорогу, которую вы построили в Лебедежи, хвалил первый вице-мэр Липецка Николай Новиков, который курирует городское дорожное хозяйство. Он не предлагал вам заняться строительством таких дорог в Липецке?**

Пока нет. Когда мы строили дорогу в Лебедежи, туда приезжало много делегаций. Два раза был первый вице-губернатор господин Божко. Приезжал главный смотритель Липецка. Он, говорят, отлично разбирается в дорожном строительстве и содержании дорог. Мы с ним ходили, смотрели, спорили, и я его, по-моему, убедил, что в дорожном строительстве будущее за бетоном. Я так понял, что на заметку они взяли эту тему, она им понравилась. Но предложений пока не поступило ни от мэрии Липецка, ни от администрации Липецкой области. Я их хорошо понимаю. Дело это для России новое и вызывает у людей какое-то законное опасение, они осторожничают. Естественно, все увидели, как мы строим, а теперь хотят посмотреть, чем все это закончится.

— **А в других регионах у вас есть заказы?**

— В Воронежской и Белгородских областях рассматривают наши предложения.

— **Говорят, вы развиваете тему строительства дорог из бетона.**

— Да, мы эту тематику не оставили и пошли еще дальше. Сейчас стало модно мостить тротуары тротуарной

плиткой. Я к ней очень хорошо отношусь, мне она нравится, особенно когда это качественная плитка, когда она хорошо уложена. Но у меня есть один интересный вопрос. Я его всегда задаю и не получаю на него ответа. Дело в том, что по СНиПам, по всем правилам плитку положено класть на 10-12-сантиметровый бетон. Я это не сам придумал, я это все подсмотрел в той же Америке. У них на Манхэттене 70% тротуаров сделано из бетона и покрыто плиткой. А у нас никто этого не делает. Плитку кладут на песок, в лучшем случае на трамбованный щебень, и потом эта плитка идет волнами, проваливается. Вот мы сейчас строим объекты в Нововоронеже и занимаемся благоустройством — делаем в том числе тротуары из тротуарной плитки. Но укладываем плитку на бетон. Хотим доказать, что в нашей небогатой стране так делать выгодней — потом не придется тратиться на ремонт

Жизнь Нижегородского филиала

Встречая Новый 2014 год, хочется поделиться яркими достижениями и успехами сотрудников «ЛОНМАДИ НН». В первую очередь, рады сообщить, что в очередной раз дал повод гордиться своими результатами работы коммерческий директор Нижегородского филиала Балакин Максим Юрьевич. Под его чутким руководством коммерческая служба в 2013 году реализовала план, в выполнение которого Максим Юрьевич внес большой личный вклад.

Стремительными темпами развивается служба сервиса ООО «ЛОНМАДИ НН». В 2013 г. ее оборот увеличился на целых 43% по сравнению с 2012 годом. В 2013 г. ООО «ЛОНМАДИ НН» стали официальным дилером «CUMMINS» и уже приняли первый двигатель на ремонт.

Кроме того, сотрудники ООО «ЛОНМАДИ НН» традиционно приняли участие в Нижегородском архитектурном строительном форуме 2013, который на этот раз прошел с большим размахом, объединив под своей крышей более 200 компаний участников.

Также хочется отметить, что для поднятия настроения и коллективного боевого духа сотрудников «ЛОНМА-



ДИ НН» руководство компании активно внедряет проведение корпоративных мероприятий. Например, «25 мувраля» — совместное празднование 8 Марта и 23 февраля, на котором был организован выезд на турбазу с проведением спортивных соревнований, экстремальных развлечений, пейнтболом и душевным чаепитием.

30 декабря были подведены итоги конкурса детского рисунка «Новогодняя сказка маленького экскаватора», в котором приняли участие 13 конкурсантов — детей сотрудников компании. На торжественном собрании 30 декабря всем участникам конкурса были вручены памятные призы, а победители были отмечены особыми новогодними сюрпризами.



Очень надеемся, что такие новости из «ЛОНМАДИ НН» дадут силы другим филиалам достигнуть высокой планки ежегодного плана продаж и занять лидирующую позицию по отгрузкам в своем регионе. Коллегам из Нижегородского Новгорода в свою очередь хотим пожелать чтобы в 2014 г. у них появился очередной повод написания новостей о достижениях своих сотрудников, а также, чтобы «внеклассная» жизнь филиала была еще более насыщена и интересна.

Краткая информация об офисе:

Дата основания: 2006 г.

Количество сотрудников: 35 чел.

Руководитель: Владимир Кричигин

ЗАО «ЛОНМАДИ» — официальный дилер Michelin

С 1 января 2014 г. компания «ЛОНМАДИ» является дилером «Michelin» на территории Центральной России, Урала, Северо-Запада и Юга России и предлагает шины

Шины Michelin разработаны с учетом разнообразных условий эксплуатации — от продолжительного передвижения по дорогам, до работы на необустроенных стройплощадках.

смеси для работы на асфальтированной поверхности. Это универсальные радиальные шины высокой грузоподъемности для использования в строительстве и других сферах. Они имеют повышенное сопротивление к проколам и повреждениям, а стальные брейкерные слои обеспечивают дополнительную защиту. Производитель гарантирует максимально длительный срок службы. Кроме того, на все шины группы Мишлен приобретенные в розницу или попавшие в Россию на новой технике действует официальная гарантия производителя 5 лет, или по остаточную глубину рисунка протектора до 2 мм. Компания Michelin – лидер на рынке высокотехнологичных шин для спецтехники, легковых и грузовых авто. Компания является лидером в инновациях уже более 100 лет.



для строительной и другой специализированной техники со своих складов и со склада Michelin в России. В наличии имеются все ходовые типоразмеры шин для различной техники.

Клиенты компании имеют возможность поставить шины Michelin на приобретенные ранее машины. Производитель строительной техники JCB выбрал диагональную шину Michelin Power CL как стандартную шину для последних моделей экскаваторов-погрузчиков 3 СХ, 4СХ и 5СХ. Шины Michelin XMCL используются в качестве опции радиальной шины.

Шины POWER CL производства компании Michelin специально разработаны для использования в тяжелых условиях и отличаются повышенной устойчивостью к проколам, ударам и повреждениям боковины благодаря типу и увеличенному количеству слоев каркаса шин и глубокому протектору, а также стойкостью к вырывам резины благодаря уникальной резиновой смеси Мишлен.

Шины XMCL компании Michelin имеют повышенную устойчивость к расслоению благодаря агрессивному рисунку протектора и особой резиновой

Для получения более подробной информации и заказа шин обращайтесь в службу сервиса компании «ЛОНМАДИ».



Открытый день в КВИНТМАДИ Урал по навесному оборудованию



20 февраля, в преддверии Масленицы, в Перми прошел Открытый день для клиентов. В программу мероприятия входили демонстрация техники и навесного оборудования JCB, угощение блинами и горячими (не пу-

тать с горячительными) напитками. Несмотря на то, что температура в день представления опустилась до -15°C, шоу посетило более 50 клиентов. На Открытом дне были продемонстрированы возможности экскаватора-погрузчика 3CX Super,

телескопического погрузчика 531-70 и мини-погрузчика JCB 175 с несколькими вариантами навесного оборудования, наглядно показав, насколько универсальными могут быть машины JCB.

Особый интерес клиентов вызвали щетка и снегомет, но самым большим спросом на празднике пользовались традиционные русские блины.

Подводя итоги, можно смело сказать, что мероприятие удалось: новые и проверенные временем клиенты выразили свое удовлетворение, они были рады возможности посмотреть технику в действии и «поругать» самостоятельно.

Надеемся, что подобные мероприятия будут проводиться регулярно и позволят всем желающим поближе познакомиться с легендарной техникой JCB. А также убедиться, что, помимо традиционно используемых ковшей, гидромолотов и ямобуров, компания JCB предлагает целый спектр навесного оборудования, позволяющего увеличить качество и производительность выполняемых работ в любое время года.



Новые выгодные программы финансирования от «КВИНТМАДИ Финансовые Решения»

- »» Программа 1 АВАНС ПО СДЕЛКЕ — 0%**
Для постоянных и надежных клиентов «ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ Финансовые Решения» (наличие положительной кредитной истории за 6 месяцев). Для новых клиентов — авансовый платеж от 10%.
- »» Программа 2 0 % ПЕРВЫЙ ПЛАТЕЖ. ОТСРОЧКА ПЕРВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ПО ЛИЗИНГУ**
Аванс от 20%, финансирование со снижением первых 3 платежей до 10 000 руб.
- »» Программа 3 0% УДОРОЖАНИЯ**
Экскаватор-погрузчик JCB 3CX Super
Срок лизинга — 12 мес.
Аванс — 1 940 000 руб.
График убывающий
Страхование не включено
Комиссия 0 руб.
Выкупной платеж — 1500 руб.
- Гусеничный экскаватор JCB JS200NLC**
Срок лизинга — 12 мес.
Аванс — 2 750 000 руб.
График убывающий
Страхование не включено
Комиссия 0 руб.
Выкупной платеж — 1500 руб.

Все подробности по телефону: 8 (800) 555-86-54

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ «ЛОНМАДИ БОНУС»

Хотите иметь существенные скидки и бесплатную доставку запчастей?
Хотите узнавать первыми о спецпредложениях компании «ЛОНМАДИ»?
Хотите получать подарки и участвовать в специальных мероприятиях и поездках?
Тогда новая программа лояльности «ЛОНМАДИ Бонус» именно для вас!
Вступайте и начинайте накапливать баллы уже сейчас!

 Platinum		
		 Приоритет обслуживания в сервисе
		 Участие в специальных мероприятиях и поездках
 Gold		
	 Бесплатная доставка запчастей**	 Бесплатная доставка запчастей**
	 Спецпредложения	 Скидка на запасные части и расходные материалы
 -7% Скидка на запасные части и расходные материалы	 Фирменные куртка и часы в подарок	 Фирменные куртка и часы в подарок
 -10% Скидка на запасные части и расходные материалы	 LIVELINK*	 LIVELINK*
 -% Скидка на запасные части***	 LIVELINK*	 LIVELINK*
 накопление баллов в размере 0,3 % от стоимости машины	 накопление баллов в размере 0,5 % от стоимости машины	 накопление баллов в размере 0,75 % от стоимости машины

* Программное обеспечение, которое позволяет службе сервиса, а также владельцам машин JCB контролировать и управлять своими машинами удаленно.

** При сумме заказа не менее 15000 руб (с НДС)

*** 7% при покупке запчастей на сумму свыше 250 000 рублей и 10% при покупке запчастей на сумму свыше 500 000 рублей. Скидка является накопительной.

ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ «ЛОНМАДИ БОНУС»

КАК вступить в программу и накапливать баллы?

При покупке 1-ой машины вы получаете карту **Standard** и приобретаете привилегии.

При покупке 2-ой машины вам начинают начисляться баллы по статусу **Standard**.

При покупке 5-ой машины вы получаете карту **Gold** и приобретаете новые привилегии.

При покупке 6-ой машины вам начинают начисляться баллы по статусу **Gold**.

При покупке 10-ой машины вы получаете карту **Platinum** и приобретаете новые привилегии.

При покупке 11-ой машины вам начинают начисляться баллы по статусу **Platinum**.

Для получения статусов все покупки должны быть осуществлены в течение года с момента приобретения первой машины.

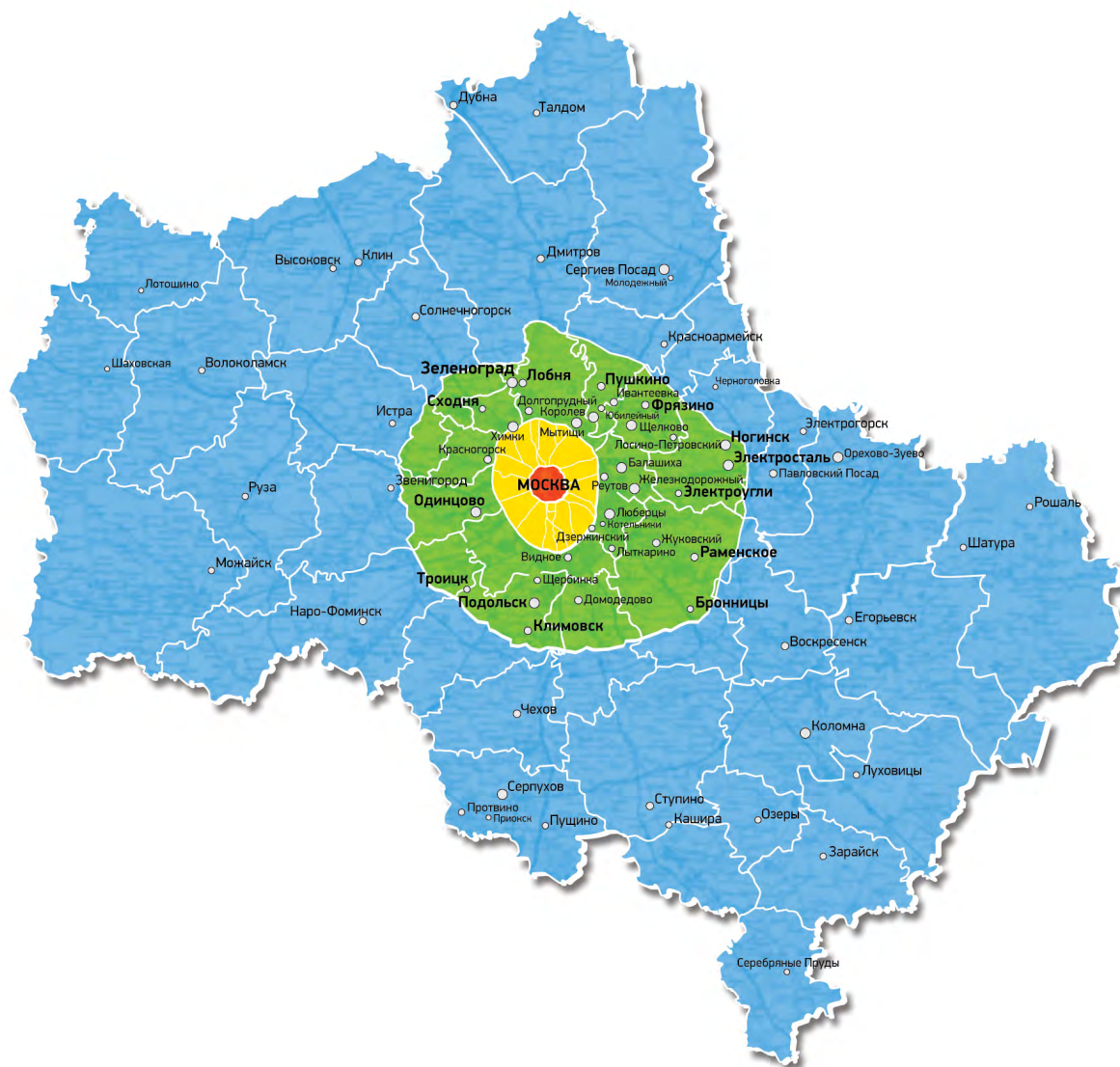
КАК тратить баллы?

Начисленные эквивалентно статусу вашей программы баллы (0,3% от стоимости машины при статусе **Standard**, 0,5% при статусе **Gold**, 0,75% при статусе **Platinum**) можно тратить при приобретении запасных частей, услуг сервиса, услуг транспортировки и навесного оборудования в размере не более чем 50% от общей стоимости заказа.



Тарифы на доставку запасных частей

в пределах г. Москвы и Московской области



Зона:	Зона 1	Зона 2	Зона 3	Зона 4
Вес (кг)	Цена, руб.	Цена, руб.	Цена, руб.	Цена, руб.
0-15	750	850	1000	1500
15-30	1000	1250	1500	1750
30-70	1250	1500	1750	2000
70-150	1500	1750	2000	2250
150-500	1750	2000	2250	2500
500-1000	2000	2250	2500	2750
1000-1500	2500	2750	2750	3000
1500-2000	3000	3500	4000	4500

- — Зона 1: Третье транспортное кольцо
- — Зона 2: МКАД
- — Зона 3: Бетонное кольцо
- — Зона 4: Московская область

Свыше 2000 кг: текущий тариф на отправку груза массой свыше 2000 кг рассчитывается дополнительно.

МЫ ПРОДУМАЛИ ВСЁ!

Самое универсальное решение для вашего бизнеса.



Гарантия 5 лет или 4000 моточасов

Зимний пакет специально для работы в условиях холодного климата

Передний быстросъем для возможности использования фронтального навесного оборудования (делает вашу машину в 2 раза более универсальной)

Выгодные программы финансирования в стандартной комплектации

Настоящий кофе от JCB (Кофеварка в комплекте)

JS 200NLC — кубовая машина в габарите



Лепестковый захват



Захват для тяжелых работ



Планировочный ковш



Вибропогрузатель



Буровой привод



Наклонно-поворотная платформа



Масса — **19 845 кг**

Объем ковша — **1,0 м³**

Габаритная ширина машины — **2490 мм**

Глубина копания — **6,60 м**

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Проблемы с запуском машины при сильных морозах и как их избежать

Прошедший январь, похоже, побил температурные рекорды, и как бы то ни было, но русская зима требует особых условий эксплуатации даже для высоконадежной английской техники. Наш эксперт службы сервиса Владимир Юрьевич Жиллов делится нехитрыми советами, соблюдение которых уберезит вашу технику от простоев, многочисленных поломок и затрат на ремонт.

Первое, что происходит во время мороза — это увеличение вязкости масла, которое используется во многих системах машины (гидравлическая, двигатель). Это увеличение вязкости необходимо учитывать при запуске машины. Чтобы избежать неприятностей необходимо в обязательном порядке прогревать машину. Причем, если для прогрева двигателя требуется сравнительно небольшое время, то для прогрева гидравлической системы, которая качает масло по замкнутому кругу без контакта с двигателем и прогревается медленнее, необходимо около 1 часа. Эта небольшая потеря времени может впоследствии сэкономить вам не только много времени, но и денег.

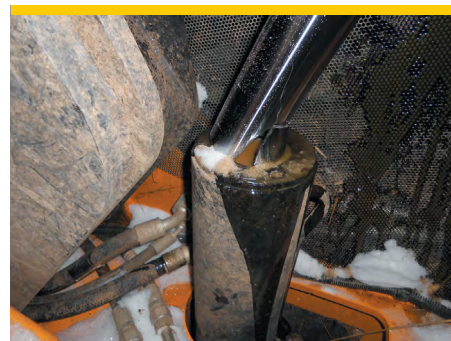
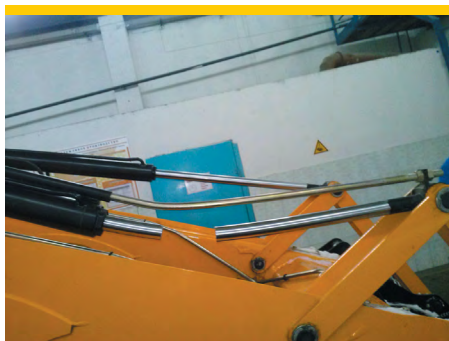
Следующий совет нашего эксперта по запуску машины в холодное время года — это обязательная проверка качества топлива. Даже простой визуальный осмотр поможет вам избежать проблем. Если топливо на вид мутное, это говорит о том, что там начался процесс выпадения парафинов. Подобное топливо очень быстро забивает все фильтры, и машина перестает работать. Такое топливо необходимо сливать, в крайнем случае допускается использование специальных присадок (типа «Антигель») для замедления процесса выпадения парафинов. Рекомендуется иметь при себе запасной дополнительный комплект фильтров, который поможет быстро запустить двигатель. При отсутствии запасных фильтров машинисту придется долго отогревать фильтры в тепле, прежде чем забившие их парафины расплавятся. В любом случае потребуются замена топлива на более качественное.

Наш эксперт предостерегает, что все существующие обогреватели, подогреватели, присадки и другие вещества для улучшения качества топлива хотя и могут немного улучшить

характеристики топлива, но не могут гарантировать надежного запуска двигателя. Только качественное топливо, соответствующее климатическим условиям, позволит запустить двигатель.

И третий совет — убедиться, что аккумулятор исправен и заряжен. При морозе это имеет большое значение: аккумулятор «не берет» ток зарядки, т.к. в холодном электролите электрохимическая реакция проходит медленнее. В том случае, если аккумулятор все же разрядился, гораздо эффективнее и безопаснее найти рабочий заряженный аккумулятор вместо того, чтобы пытаться «прикурить» его от другой аккумуляторной батареи, потому что это может привести к взрыву разряженного аккумулятора.

Следуйте советам нашего эксперта. Берегите свое время и свою технику. Желаем вам успешно трудиться в холодное время и скорейшего наступления весны!



Горящие предложения по б\у технике

»» **Экскаватор-погрузчик
JCB 3CX**



Год выпуска: 2011 года выпуска
Наработка: 5000 моточасов
Состояние: отличное
Стоимость: 2 300 000 рублей

»» **Экскаватор-погрузчик
JCB 3CX Super**



Год выпуска: 2011 года выпуска
Наработка: 5000 моточасов
Состояние: отличное
Стоимость: 2 500 000 рублей

Контакты:

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