

Новинки партнеров:
Ваума 2016

с.4

Интервью с заведующим кафедрой «Дорожно-
строительные машины» МАДИ Кустаревым Г.В.

с.7

Обзор перегружателей
Sennebogen

с.28

Открытие центра
JCB DieselMax

с.31

[LONMADI RE:VIEW]

№8 апрель | 2016

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА:

Приведение техники в рабочее состояние после зимнего хранения

Тема номера:

ТЕХНИКА С НАРАБОТКОЙ

с.16



КУПИТЕ

экскаватор-погрузчик JCB
до конца мая 2016

ПОЛУЧИТЕ В ПОДАРОК

на выбор:

1

ТРАНШЕЙНЫЙ
КОВШ

2

50 % СКИДКА
НА ПАЛЕТНЫЕ
ВИЛЫ

3

20 % СКИДКА
НА ГИДРОМОЛОТ



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

ЛОНМАДИ

Подробности уточняйте
у специалистов по продажам:
8-800-333-56-63 | www.lonmadi.ru

Новости партнёров	
Выставка BAUMA 2016 в Мюнхене _____	4
Наука и производство	
Импортозамещение: проблемы и решения _____	7
Новинки	
Специализированный перегружатель Sennebogen 730MHD серия E _____	11
Офисы	
Офис «КВИНТМАДИ Сибирь» в Красноярске _____	13
Работа в условиях Крайнего Севера _____	15
Тема номера	
Направление: техника с наработкой _____	16
Наши партнеры	
Группа компаний «ГЕРА» _____	23
«Арендная Компания СОКОЛ» в Крыму _____	26
Обзор	
Обзор перегружателей Sennebogen (Германия) _____	28
Сервис	
Открытие технического центра DieselMax _____	31
Шины Camso _____	33
Мнение эксперта	
Приведение техники в рабочее состояние после зимнего хранения _____	34
Назначения	
Финансовый директор группы компаний ЗАО «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» _____	36
Лизинг	
JCB FINANCE для техники с наработкой _____	38
Специальные условия финансирования JCB FINANCE _____	39
Финансирование техники с наработкой «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» _____	40
Аренда	
Аренда дорожно-строительной техники _____	42
Конкурс	
Кроссворд _____	43
Реклама	
Специальные предложения _____	44

> Выставка BAUMA 2016 в Мюнхене

bauma 2016

11-17 апреля, Мюнхен

С 11 по 17 апреля в г. Мюнхен (Германия) будет проходить крупнейшая специализированная выставка строительной техники BAUMA 2016. На BAUMA 2016 будут представлены все ключевые партнеры группы компаний «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ»:

1. JCB (Великобритания)
2. Sennebogen (Германия)
3. Terex (США, Германия)
4. Gomaco (США)
5. Rapid (Ирландия)
6. Powerscreen (Великобритания)
7. Deutz (Германия)

Выставка BAUMA — одна из ключевых точек отрасли, место встречи представителей индустрии строительных материалов и технологий. Представ-

ленная здесь продукция включает в себя разнообразное оборудование для гражданского и промышленного строительства, земляных и дорожных работ, для прокладки железнодорожных и водных путей, а также для производства строительных материалов (асфальта, бетона, обработки камня и песка), запасные части, аксессуары, транспортные средства, тестовое и измерительное оборудование и др. Выставка работает по четырем направлениям:

- Все для строительства;
- Горное дело, добыча и обработка сырья;
- Производство стройматериалов;
- Поставка техники и сопутствующие услуги.

Помимо презентации товаров и услуг, деловая программа Bauma включает в себя семинары, пресс-конференции, дискуссии, встречи с экспертами и бизнес-партнерами. Как правило, здесь оглашаются итоги премии инноваций в номинациях: лучшая машина, лучший агрегат, лучшая научно-исследовательская разработка и лучшая конструкция.

Это прекрасная возможность пообщаться с лучшими специалистами в своей области, установить новые деловые контакты, получить важную техническую информацию и сделать правильный выбор в приобретении техники и оборудования.



На международной выставке BAUMA 2016 компания JCB представит новый модельный ряд своей техники, включая инновационный компактный экскаватор-погрузчик 3CX Compact и четыре фронтальных погрузчика, оснащенных кабиной нового поколения Command Plus. Также будет представлен успешно продающийся в Великобритании и Франции модельный ряд мини-самосвалов JCB эксплуатационной массой от 1 до 10 тонн.

«2016 год — знаковый год для компании JCB, поскольку мы запускаем ряд новой техники. Выставка BAUMA станет первым международным шагом для серии 3CX Compact, которая уже запущена в производство. О технике данного типа можно услышать только

положительные отзывы, — отметил главный специалист по инновациям компании JCB Тим Бернхоуп. — Мы также рады презентовать новый модельный ряд фронтальных погрузчиков. Ранее установленная на флагманской модели 457 кабина Command Plus уже получила самую высокую оценку заказчиков, и ее использование в машинах другого типа дает огромные возможности для роста продаж.

Инновационная модель 3CX по своим рабочим характеристикам ни в чем не уступает крупногабаритной технике. Отличаясь высокой производительностью, она характеризуется маневренностью и позволяет работать на небольших строительных площадках. 3CX Compact — результат более чем

60-летнего опыта работы JCB на рынке экскаваторов-погрузчиков. Начав с производства популярной модели компактного 2CX, компания вышла на новый уровень, что позволяет технике JCB соответствовать всем современным требованиям строительных площадок. Модель 3CX Compact является универсальной. Она идеально подходит для организаций, занимающихся ремонтными работами и восстановлением дорожного покрытия, для коммунальных служб, компаний, выполняющих земляные работы, а также органов местного самоуправления, обслуживающих объекты градостроительной деятельности в густонаселенных районах с плотной застройкой.



На выставке Баума 2016 GOMACO представит новую бетоноукладочную машину GP3 с функцией укладки бетона шириной до 9,14 м. Бетоноукладчик с функцией двойного телескопирования GP3 — первый бетоноукладчик, начинающий новую линейку машин следующего поколения. Данный бетоноукладчик включает функции: Smart Frame Widening (интеллектуального увеличения ширины рамы), Smart Leg Positioning (интеллектуального позиционирования опорных ног) и Smart Steering (интеллектуального контроля руления) всех движителей. Все управляется эксклюзивной цифровой контрольной системой GOMACO-exclusive G+®, что делает GP3 самым интеллектуальным бетоноукладчиком в мире. Экспозиция ГОМАКО будет находиться на стенде 1210/3.

Новый бетоноукладчик ГОМАКО GP3 Smart Paver спроектирован с функцией легкого многократного изменения ширины. Рама бетоноукладчика обладает возможностью двойного телескопирования до 2, 13 метра с каждой стороны, общая возможность автоматического раздвижения рамы до 4, 26 метра. Двойные параллельные гидравлически выдвигающиеся части рамы машины в фронтальной и задней части главной рамы позволяют легко производить

двойное телескопирование. Смарт цилиндры гидравлической системы позволяют производить точное расширение с автоматическим взаимодействием с управлением движения. Т-образная несущая балка инкорпорирована в структуру телескопирующейся рамы. GP3's Smart Leg Positioning — интеллектуальное позиционирование опорных ног машины включает в себя управляемые гидравлически поворачиваемые оборудованные датчиками движители на каждой из четырех опорных ног бетоноукладчика. Smart Pivots — интеллектуальная система поворота движителей опорных ног, работая с датчиками поворота движителей, предоставляет информацию в G+ контролирующую систему о угле поворота гусениц движителей, что позволяет точно удерживать направление движения движителей согласно операционных команд направления движения. Оборудованные датчиками гидравлические приводы движителей расположены на каждой опорной ноге, что позволяет вести высокоточное управление направлением движения. Smart Track Rotation — интеллектуальный поворот движителя обеспечивает контрольную систему G+ control system точной информацией о расположении и направлении гусеничного движителя, что позволяет бе-

тоноукладчику GP3 с использованием Smart Leg Positioning интеллектуальной системой позиционирования опорных ног и Smart Track Rotation интеллектуальной системой поворота движителей легко входить в радиусы поворотов, работая с G+ и автоматически контролируя направление, скорость во время прохождения радиусов.

Полностью обновленный 3300 с двигателем Евро 4 для укладки бордюров и водостока, опалубкой расположенной как с правой, так и с левой стороны, будет представлен на стенде ГОМАКО. GOMACO 4400, машина для укладки барьера как с правой, так и с левой стороны, и машина GT-3600 также будут представлены на стенде. Командер 3 в комплектации три ноги будет демонстрировать свою многофункциональную платформу с представлением опалубки для укладки поверхности с канальцами. ГОМАКО «маленький» Curb Cadet, бордюрная машина, будет завершать представленную на стенде Баумы 2016 линейку машин ГОМАКО. Дополнительно к бетоноукладочному оборудованию, на стенде будет представлен GOMACO Smoothness Indicator (GSI®) как инструмент мониторинга точности соблюдения отметок и ровности поверхности в режиме укладки.



Компания Rapid International Ltd представит вниманию свою продукцию на Стенде № С1/343. Здесь будет представлен планетарный миксер Rapid RP375, популярная модель среди производителей железобетонных изделий и готовой бетонной смеси. Футеровка стенок и днища смесителя выполнена из высокопрочных износостойких пластин, компания Rapid International готова продемонстрировать высокое качество и долговечность этого смесителя. В процессе перемешивания материалов в планетарном смесителе Rapid

RP375 получается однородная смесь, обеспечивая высокое качество бетона при каждом замесе.

Также на стенде посетители смогут ознакомиться с новой моделью мобильного бетонного завода Rapid Transbatch, самой последней из модельного ряда мобильных бетонных заводов. Компактная конструкция в серии мобильных бетонных заводов включает в себя популярный двухвальный смеситель фирмы Rapid, емкостью 3,0 м³ по готовой смеси, достигающий реальной производительности до 100 м³ в час. Rapid Transbatch

складывается и частично разбирается для транспортировки, а его монтаж занимает не более 2-3 часов, что снижает простои и увеличивает эффективность его применения.

Оборудование, предлагаемое компанией Rapid International Ltd, используется для приготовления бетонных смесей в строительной индустрии и в природоохранных проектах. Представители компании проконсультируют посетителей об особенностях оборудования, помогут подобрать наиболее подходящую под определенный проект модель



Powerscreen, один из ведущих мировых производителей мобильного дробильно-сортировочного оборудования, представит на международной выставке БАУМА 2016 мировую премьеру своей мобильной сортировочной установки, для тяжелых условий работы, Warrior 1400XE с новым электрическим приводом. На международной выставке компания Powerscreen покажет гигантскую дробилку Premiertrak 600 и новую модель сортировочной установки на стенде корпорации Terex номер FM711.

Warrior 1400XE был разработан, чтобы удовлетворить потребности клиентов, для которых электричество — предпочтительный источник энергии, что дает возможность использовать машину в закрытом помещении. Она может приводиться в действие электроэнергией, сгенерированной другими моделями Powerscreen, например, Premiertrak 600E. Warrior 1400XE создан на базе успешно себя зарекомендовавшей стандартной модели Warrior 1400X, с

высокой амплитудой, размером узла грохочения 3.6 м x 1.25 м, дающий превосходную способность накопления отсортированного материала. Он также отличается некоторыми важными особенностями обслуживания, включая систему Powerscreen “Stay-Clean”, расположенную под питателем, и систему подъема узла грохочения, предоставляющую легкий доступ к грохоту для изменений настроек. В зависимости от загружаемого материала, производственная мощность этой машины достигает впечатляющих 500 т/ч (551 американские т/ч.).

Основным преимуществом Warrior 1400XE является разнообразие опций доступного электропитания. Это может быть автономное питание от своего собственного генератора мощностью 72kVA или может быть подключен к внешней электросети для еще большего снижения расходов на эксплуатацию машины. Для клиентов, которые понимают преимущества комплексного решения, Warrior 1400XE может быть

подключен к дробилке с электроприводом с едва заметным влиянием на расход топлива дробилки. Это дает дополнительное преимущество в отсутствии необходимости обслуживания двигателя на Warrior. В зависимости от региона, где требуется работать, в условиях большой высоты или при слишком высокой температуре окружающей среды, Warrior 1400XE может быть запитан как часть комплекса машин от одного генератора, который имеет достаточную мощность, чтобы не вызывать вопросов в плане окружающей среды.

Есть много других проектов, где эта машина может использоваться как единственно правильное решение. Например, Warrior 1400XE больше подходит для работы в закрытом помещении, чем стандартная дизель-гидравлическая машина и чрезвычайно низкий уровень шума Warrior 1400XE также будет оптимальным вариантом во многих ситуациях.



Компания SENNEBOGEN готова представить ряд новинок на выставке BAUMA 2016.

Среди моделей, подготовленных специально к выставке, есть перегружатель 730MHD, дополняющий серию техники SENNEBOGEN для лесопромышленной отрасли. Он отличается компактными размерами, продуманной технической концепцией и многочисленными вариантами оснастки. В качестве мощной тяговой машины с высокой грузоподъемностью модель 730MHD найдет свое применение как на сортировочной линии лесопилки, так и — в комбинации с прицепом — на складе круглых лесоматериалов.

Будет также представлен перевалочный экскаватор 870, предназначенный для сложных задач по перевалке материала в порту, на площадке для сбора металлолома или в промышленных цехах. Новая разработка впечатляет своими характеристиками: грузоподъемность до 8 т, максимальный вылет стрелы до 25 м и инновационная система рекуперации тепла Green Hybrid.

Еще одна разработка — новый крупнейший канатный экскаватор SENNEBOGEN 6300 грузоподъемностью 300 тонн и впечатляющими размерами. Длина машины составляет 12 м. Длина гусеничных движителей

равна 9,5 м, а благодаря ширине колеи 6,8 м, кран устойчив и отличается хорошей маневренностью.

Новый телескопический кран SENNEBOGEN 653 грузоподъемностью 50 тонн, в котором используется успешно зарекомендовавшая себя технология стрелы с замкнутым контуром, пополнил портфолио немецкого производителя. Этот кран отличается высочайшей маневренностью и удобством транспортировки.

➤ Импортозамещение: проблемы и решения



Кустарев Геннадий Владимирович,
Заведующий кафедрой МАДИ
«Дорожно-строительные машины»,
Академик Российской инженерной Академии,
Почетный дорожник РФ

Инженерная мысль в СССР и России издавна считалась предметом национальной гордости. Однако, зачастую, в силу экономических и политических обстоятельств таланты наших кулибиных не были реализованы. Из-за не востребо-ванности инженерных специальностей все больше выпускников предпочитали поступать в гуманитарные и экономические вузы, пополняя ряды менеджеров, юристов, экономистов. Похоже, что сейчас пришло время вспомнить о профессии инженера. В связи с проходящими в стране кампаниями импортозамещения и возрождения экспорта стали необходимы специалисты технического профиля. Сохранилась ли какая-то научная база? Об этом мы беседуем с Кустаревым Геннадием Владимировичем, Заведующим кафедрой «Дорожно-строительные машины» Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ).

— **Геннадий Владимирович, с компанией «ЛОНМАДИ» институт связывают долгие годы сотрудничества. Расскажите, как это сотрудничество начиналось?**

— Я выпускник кафедры «Дорожно-строительные машины» МАДИ, где собраны специалисты различного профиля в области проектирования, конструкций, эксплуатации и технологии работ. Именно здесь я состоялся как инженер и как научный работник, здесь я и продолжаю работать. В 1976 году я закончил МАДИ, и меня направили в отраслевую лабораторию, которая находилась на полигоне МАДИ. Там совместно с Виктором Андреевичем Соколовым (основателем «ЛОНМАДИ») с первого колышка мы создавали технический центр кафедры, а именно, совместно со многими производителями дорожно-строительной техники организовывали современный технический центр по испытаниям техники, обучению персонала, повышению ка-

чества и надежности машин для обеспечения конкурентоспособности. Мы начинали все с чистого листа, поэтому много обсуждали, спорили. Поскольку технический центр создавался на базе института, то он был как большая техническая лаборатория при кафедре. Уже через год мы имели много современной советской техники, поставляемой на экспорт. Партнерами были «Тракторэкспорт», «Машиноэкспорт» — внешнеторговые организации, которые совместно с заводами поставляли к нам на полигон самую современную технику. К нам приезжали специалисты из разных стран, мы проводили с ними обучение. Приезжали конструктора с заводов, мы демонстрировали все особенности этой техники. Очень правильное по тому времени, динамично развивавшееся направление, можно сказать, новый этап: продвижение на рынке и продвижение в качестве. Мы замахивались на Небраска-тест (Nebraska Tractor Test Lab). В то вре-

мя было хорошее развитие дорожного машиностроения, переход на качественно новый уровень. После Второй мировой войны на внутреннем рынке был страшнейший дефицит техники, поэтому занимались в основном копированием западных машин и не было большого продвижения в качестве. Но затем ситуация изменилась, и мы стали производить и поставлять машины на экспорт и в страны социалистического лагеря, и в другие страны, в Турцию, Индонезию. Я изучал опыт проведения испытаний в различных странах, способы и методы испытаний, оснащения измерительными датчиками конструкции машины и ведения записей, обработки результатов. На основе этого были разработаны методики испытаний на надежность и созданы системы испытаний. Еще тогда в 80-е годы нам удалось заполучить современную лабораторию с датским оборудованием, и мы семимильными шагами продвигались в направлении совершенствования тех-

ники. Мы и сейчас помогаем заводам, конструируя новую технику под их запросы и проводя соответствующие испытания.

После провала, который произошел в России после 1991 года, на российский рынок хлынула импортная высококачественная техника, которая подвинула нас в конкуренции очень сильно. В первую очередь, из-за отставания в качестве, надежности машин, ведь цена на предлагаемую технику была неплохая. Тогда экспорт резко закончился, упало внутреннее производство машин. Где-то объемы снизились в десятки раз, а некоторые заводы были вынуждены закрыться. Очень резкий переход не дал возможности заводам перестроить производственный цикл, включая смену технологического оборудования. Идеология заводов заключалась в том, что там производилось все, но невозможно было производить качественно все комплектующие, например, гидравлику. И тогда возник вопрос качества машин.

— Как доказать, что машина обладает хорошим качеством?

— Это очень важный и до сих пор актуальный вопрос. У нас существовала целая система испытаний, были созданы специальные устройства, где робот управлял машиной при круглосуточных испытаниях, чтобы понять, где находятся слабые места. И такие сложные машины, как тяжелые вибрационные катки работали целыми сутками. По уровню эти системы испытаний не уступали американским и японским аналогам и даже имитировали часто допускаемые человеком ошибки. Мы проводили серьезные исследования по заказу заводов. Вносились изменения в конструкцию машин, и все они должны были быть протестированы, испытаны. «ЛОНМАДИ» планирует производить сейчас в России отвалы, стрелы и другие конструкции. Если сразу пустить их в серию и не проверить на предмет надежности, прочности, усталости, то можно получить и не очень хороший результат. Поэтому руководство



компании привлекает специалистов JCB для передачи технологической информации с одной стороны, и с другой стороны обратилось за помощью в МАДИ. Другая проблема, с которой мы сталкиваемся сегодня — отсутствие в России своей компонентной базы, из которой можно делать высококачественную технику. Сейчас наши производители в значительной степени создают технику из импортной компонентной базы: импортные двигатели, гидравлика, электроника и др. Как дальше продвигаться? Саморегулируемая организация «Спецавтопром» поставила перед нами задачу осмыслить концепцию создания и развития компонентной базы. И тут возникает много вопросов: Надо ли это делать? Какими силами? Сколько на это средств потребуется? Строить ли заводы? Кооперироваться ли с сельскохозяйственной техникой, автомобильной промышленностью? Это непростая задача. Один из основных моментов заключается в том, что необходимо выпускать большие объемы для обеспечения приемлемой цены и хорошего качества, необходима массовость производства. Для этого нужен устойчивый спрос на компонентную базу, которая должна заменить импортную. Если мы можем предложить аналогичный импортному насос с установленным высоким уровнем

качества, то будут его покупать и использовать.

Но непростая задача доказать, что одно изделие или одна машина лучше или хуже другой. Они могут выполнять несколько разные функции, отличаться по конструкции, по массе, по мощности, по производительности, по многим показателям. Мы сейчас занимаемся разработкой и утверждением методик оценки эффективности техники. Много сделали для «Росавтодора» по проверке функциональности и эффективности машин для проведения работ по содержанию федеральных дорог, где требовались специальные системы и испытательные стенды. Часто производители приводят в проспектах производительность техники и другие показатели. Но они не указывают, какой метод использовался при тестировании. Сейчас мы разработали систему методик испытаний машин, используемых в системе «Росавтодора» для содержания дорог. Несколько раньше мы сделали подобную работу для государственной лизинговой компании, которой данные сведения были необходимы для подбора техники, чтобы обеспечить наибольшую эффективность, снизить риски невозврата лизинговых платежей. «Росавтодор» является заказчиком больших объемов работ, у них есть специальная программа по

контролю за выполнением госконтрактов из бюджетных средств. На федеральных трассах качество содержания не всегда обеспечивается. Бывает и люди замерзают, и работает автогрейдер или погрузчик вместо специализированной снегоочистительной техники, например, шнекороторного снегоочистителя. Важно понимать, что даже однотипные машины обладают разной эффективностью. Парки техники должны формироваться с учетом свойств машин. Сейчас мы дальше развиваем тему, которая называется техническим аудитом механизации строительства на основании многокритериального анализа, включая экспериментальный анализ. Например, при снегопаде сообщают: 18000 единиц техники вышло на уборку снега только в Москве. Какова эффективность этой техники, как выполнена работа? Какова цена во-

Так, например, мы создали лабораторию на кафедре, которая занималась исследованием реагентов. Оказалось, не было исследований, которые бы показали, как себя ведет машина при посыпке солью или раствором, тем или иным реагентом. Нормы получились благодаря химическому анализу. Бывают ситуации, когда машине от этих манипуляций становится только хуже — она начинает скользить и планировать: не та температура, не та концентрация реагентов, не те реагенты. У нас подход другой, основанный на физических инструментальных измерениях движения различных транспортных средств в реальных условиях до процессов буксования и юза. Для этого создана специальная мобильная передвижная лаборатория и разработана соответствующая методика. В прошлый сезон в Перми мы проводи-

ленных эксплуатационных условий, потому что невозможно рекомендовать что-то эффективное сразу для всех.

— Как Вы относитесь к процессу импортозамещения?

— Импортозамещение — это наша основная задача. Мы учили и учим наших студентов проектировать машины. Раньше очень многие наши выпускники работали в КБ и НИИ. А вторая кафедра «Эксплуатация дорожных машин» (сейчас — «Сервис дорожных машин»), которая вошла в состав нашей кафедры, занималась производственной и технической эксплуатацией, что сейчас принято называть сервисом. В советское время все обучение было посвящено отечественной технике, а в настоящее время у нас объем используемой импортной техники составляет порядка 90%, поэтому мы учим базовым принципам. Наши выпускники — универсальные специалисты, которые могут справиться с любой техникой, вне зависимости от того, импортная она или отечественная. Что касается вопроса проектирования, например, как рассчитать машину, оборудование или металлоконструкции, то мы уделяем много внимания и современным международным методам, и автоматизированному проектированию. Мы выпускаем специалистов, готовых для решения вопросов импортозамещения. Это люди, которые могут с чистого листа спроектировать машину. Если предприятие заинтересовано и имеет средства, оно может создать с их помощью собственную новую машину. Конечно, приходится нелегко: в современном мире система образования перекраивается таким образом, чтобы выпускать менеджеров, мы же продолжаем давать инженерное образование. У МАДИ сейчас сложное время в путанице реформ, как и у многих университетов. Пока отношение в государстве к инженерному делу, инженерному образованию противоречиво. Но одна из организаций, которая отстаивает позиции инженерной науки — Российская инженерная академия, действитель-

Количество автомобилей растет, и область применения инженеров огромна и понятна, а выпускники МАДИ востребованы.

проса? Если взять масштаб страны мы говорим о миллиардах рублей.

— Чем еще сейчас занимается Ваша кафедра?

— В настоящее время кафедра «Дорожно-строительные машины» — один из ведущих научных и педагогических коллективов в области исследования, анализа и разработки техники для транспортного строительства и аэродромно-технического обеспечения полётов авиации. На кафедре развиваются направления, связанные с исследованиями рабочих процессов строительных и дорожных машин, изучением напряжённого состояния, надёжности и долговечности их элементов, анализом конкурентоспособности и эффективности машин, разработкой и апробацией новых принципов и конструктивных решений. У нас много прикладных задач.

ли испытания совместно с Уральским заводом противогололедных материалов, которые выпускают реагенты с применением фрикционных материалов с добавлением мраморной или известняковой крошки. В результате, в конкретных условиях, мы определяем, какие материалы эффективно использовать, в каком режиме и количестве использовать реагенты. Для более детального изучения этого вопроса на полигоне МАДИ был создан специальный стенд «карусель», где по кругу движутся колеса и можно обработать трек противогололедными материалами, чтобы моделировать транспортный поток и изучать многоцикловые процессы. Эти работы по определению эффективности противогололедных материалов мы выполняем для конкретных заказчиков с учетом опреде-

ным членом которой я являюсь долгие годы.

Делать машины, строить и обслуживать дороги, обеспечивать транспортные перевозки, безопасность движения — важнейшие, крупные задачи. Количество автомобилей растет, и область применения инженеров огромна и понятна, а выпускники МАДИ востребованы. Поэтому несмотря ни на что, у нас на кафедре открыты два специалитета, и мы выпускаем полноценных инженеров по двум направлениям: строительно-дорожная и аэродромная техника. Ребята занимаются конструированием, а потом применяют свои знания на предприятиях. Например, недавно, на предприятии «Бецема» с нашей помощью, были разработаны и созданы совершенно новые машины для скоростного строительства асфальтобетонных покрытий. Мы сделали две машины на «Бецеме»: самосвал с донной разгрузкой, который может перевозить 30 тонн асфальта как термос и специальную машину, которая перегружает этот асфальт в асфальтоукладчик. И таким образом скорость укладки асфальта может быть в пять раз выше. Машина может перерабатывать огромные объемы и очень качественно выкладывает асфальт. Я считаю, что это достойный и быстрый ответ на политику импортозамещения.

— МАДИ принимает участие в процессе локализации, проводимом компанией «ЛОНМАДИ»?

— «ЛОНМАДИ» долгое время были на рынке техники некими «аристократами». Техника дорогая, но востребованная, поскольку подразумевает высокое качество. И я полагаю, что не очень поддерживалась идея производства в России, потому что и так был хороший спрос: зачем вмешиваться? Сейчас же ситуация поменялась, и мы начали обсуждать новую задачу. Первый вариант развития событий — частично собирать машину в России, наладить сборочное производство. Затем, возможно, потребуется и российская компонентная база. Необходимо изучить

того партнера, с которым ты собираешься сотрудничать, на каком предприятии размещать заказ, обсудить техническое задание. Даже если идет речь о производстве простого ковша, необходимо обеспечить эффективность производства, протестировать качество продукции. Это долгосрочный проект, поэтому необходимо экономически правильно выстроить процессы, учитывая особенности российской экономики. Сейчас надо понять, по какой технологии изготавливать, какую сталь использовать и прочее. Важно, чтобы качество не уступало британскому. У кафедры есть ряд базовых предприятий, с которыми мы сотрудничаем долгие годы, уверены в профессионализме конструкторов и получаем там стабильные результаты. По России много неплохих предприятий, но именно эксперт должен произвести их оценку, исходя из потребностей заказчика.

Второй вариант — производить машину с нуля. Подобный подход потребует несравненно больших капиталовложений и времени. Например, у нас есть владельцы, которые имеют концепцию и опыт производства с элементами импортозамещения, но у которых получилось также выпустить свою машину и они уходят уже в другую область, создания нечего нового своего. Они хотят также выйти на отечественной и зарубежный рынок техники, но осмысленно, качественно. Здесь необходим комплексный аудит: обсчет концепции машины, логистики производства, позиции на рынке. Мы делаем подобную экспертизу. Даже наши магистранты делают свои работы в этом направлении.

— Каково будущее импортозамещения?

— Прогнозы такие: мы обречены на импортозамещение определенно. Вопрос в том, как быстро это будет происходить. Определенно в решении задач импортозамещения много серьезных стратегических вопросов. Если посмотреть на выпускаемую отечественную технику, то ее не так мало по номен-

клатуре, но мало по объему. Пока мы видим декларирование программы, но налогообложение, высокие цены на энергоносители для местных производителей и многие другие экономические и административные факторы не способствуют процессу. Плюс государство не приветствует частную инициативу, отсутствует система льгот. Если политика государственная изменится, то намного быстрее эти процессы будут происходить. И, конечно, вопрос обеспечения качества продукции, о чем мы говорили в самом начале.

Но время для импортозамещения пришло. Техника востребована, она необходима, работая в тяжелых условиях, она изнашивается и постоянно обновляется. Поток производства должен быть очень большой. Задача импортозамещения кажется простой: посмотрел, как люди делают, и сделай так же. С другой стороны, нужны знания и технологии. А еще лучше, не повторять, а создать что-то свое, уникальное.

Кафедре нужны долгосрочные партнеры, такие как «ЛОНМАДИ». Когда мы начнем плотно сотрудничать, мы сможем выпускать качественную высокоэффективную технику, адаптированную под российские условия эксплуатации.

➤ Специализированный перегружатель Sennebogen 730MHD серия E для деревообрабатывающей промышленности.



Рассказывает
Погосов Александр,
Руководитель департамента
лесоперевалочной техники

Компания Sennebogen располагает самым широким ассортиментом производимой перевалочной техники. Среди предлагаемых клиентам моделей есть как универсальные перегружатели, применение которых определяется главным образом навесным грузозахватным оборудованием, так и узкоспециальные модели с ярко выраженной отраслевой ориентированностью. Сегодня я расскажу об одной из таких машин — о модели Sennebogen 730MHD для предприятий деревообработки.

В производственной линейке Sennebogen присутствуют 5 специальных машин для работы с круглыми лесоматериалами. Три из них — 723MHD, 730MHD и 735MHD — обладают особой способностью перевозить круглый лес по рабочей площадке в грейфере.



При этом размеры и конструктивные особенности трех данных моделей продиктованы производственной спецификой. Младшая машина 723MHD предназначена для работы

с круглыми лесоматериалами длиной 4 метра, 730MHD — для работы с 6-метровым лесом, а старший брат 735MHD — для перегрузки максимальных объемов 6-метрового леса.

Две старшие модели обладают сходной геометрией рабочей зоны, позволяя комфортно работать с 9-метровой высоты штабелями, и отличаются только грузоподъемностью.

Таким образом, транспортно-перевалочная машина Sennebogen 730MHD является на данный момент самой легкой и экономичной моделью, позволяющей формировать 9-метровый штабель леса. И с начала 2016 года она получила новую жизнь в виде модификации «серия Е». Об этом и поговорим чуть подробнее.

730MHD серия Е получила целый ряд улучшений.

В первую очередь на 12% выросла рабочая масса машины, что естественным образом привело к увеличению грузоподъемности. Теперь машина весит 33,7 тонн.

Во-вторых, ширина колеи была увеличена на 10% (с 3000 до 3300 мм), что также существенно повысило грузоподъемные показатели улучшились на 15-25%.

В-третьих, мощность двигателя выросла на 11% — с 148 до 164 кВт.

Кроме того, многие опции безопасности и комфорта вошли в базовую неснижаемую комплектацию машины. Это среди прочего рамная защита кабины и поворотной платформы, предохранительные клапаны на стреле и рукояти, руление джойстиком и т.д.

Итог можно подвести следующий:

В настоящий момент мы можем предложить клиентам совершенное решение для работы с 6-метровым лесом. Данное решение будет в первую очередь интересно предприятиям с объемом годовой переработки от 100 до 300 тысяч м³ круглого леса.



> Офис «КВИНТМАДИ Сибирь» в Красноярске



Рассказывает генеральный директор «КВИНТМАДИ Сибирь»
Мелёхин Василий:

Образование: Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ», направление «Экономика и управление на предприятии автомобилестроения»

Опыт работы: в продажах более 15 лет, включая «Тойота Моторс», где за 7 лет прошел путь от механика по ремонту автомобилей до руководителя отдела продаж.

Три года работал в должности коммерческого директора ООО «КВИНТМАДИ Екатеринбург».

Официальное открытие офиса состоялось 17 июня 2014 года. Уже с 1 июля компания начала полноценно функционировать. Начиная работать 3 человека: генеральный директор, главный бухгалтер Кривошеева Елена Сергеевна и механик Крылов Роман Владимирович. Помимо управленческой и организационной работы я занимаюсь продажами техники и запасных частей. Механик в основном находится в разъездах,



потому что проекты наших заказчиков разбросаны по необъятным сибирским просторам. Вскоре на работу был принят еще один механик Голубев Сергей Анатольевич, который на постоянной основе обслуживает технику одного из наших заказчиков, занимающегося лесозаготовкой и переработкой и эксплуатирует 10 единиц перегружателей Sennebogen в г. Усть-Кут.

— **Почему возникла необходимость создания офиса в Сибири?**

— Сибирь обладает значительным потенциалом развития промышленности, особенно в черной и цветной металлургии и топливно-энергетическом комплексе. Сейчас полным ходом идет развитие лесной и деревоперерабатывающей промышленности, есть небольшой рост в химии и нефтехимии. Утерянный в ходе экономических реформ 90-х годов по-

тенциал машиностроительного комплекса потихоньку восстанавливается, существенные резервы для роста имеют строительный и агропромышленный комплексы. Как вы видите, здесь играет свою роль расширение клиентской базы. Много техники было отгружено в регион московскими специалистами, и появилась необходимость в ее постоянном обслуживании. Именно поэтому первоначально все усилия были направлены на организацию службы сервиса: квалифицированные специалисты, оборудование, инструмент, сервисные машины. Склад запасных частей и навесного оборудования также позволяет выполнять обслуживание и ремонт техники заказчиков в кратчайшие сроки. И наши усилия дали свой результат: по сервису план выполнен в прошлом году, есть веские основания утверждать, что и в этом году план тоже будет выполнен.

— Кто является вашими постоянными заказчиками?

— На данный момент ими являются предприятия металлургии, машиностроения и металлообработки, химической и нефтехимической промышленности, сюда же входят топливные и электроэнергетические компании. Мы также сотрудничаем с предприятиями, занимающимися строительством домов, дорог, мостов, поскольку они являются основными потребителями запчастей к двигателям DEUTZ. Однако лучше всего развиваются сейчас лесная и деревообрабатывающая промышленности. Мы видим, что предприятия данных отраслей постоянно модернизируют свою технику, закупают новые машины, всячески вкладываются в развитие. У нас налажено тесное взаимодействие со специалистами по продаже тяжелой техники из Московского офиса «КВИНТМАДИ»: когда дело доходит до конкретных технологических тонкостей, именно они разбираются в сути проекта и предоставляют оптимальные технические решения.

— Каковы приоритетные задачи предприятия, как они решаются?

— Основных задач несколько. Во-первых, первоочередное внимание уделяется развитию направления DEUTZ. Сюда входит и поиски потенциальных клиентов, и увеличение наполняемости склада с учетом договоренностей и пожеланий наших существующих заказчиков. Вторая задача — это расширение ассортимента предоставляемой продукции и услуг, например, грейфера для лесной и металлургической отраслей. Мы также прорабатываем идею создания еще одного дополнительного офиса.



Справка:

Сибирский Федеральный округ достаточно молод: он был образован указом президента РФ в 2000 году. Его территория насчитывает порядка 5 000 000 км², что составляет 30% всей территории Российской Федерации. Административным центром СФО является г. Новосибирск.

В состав Сибирского ФО входит 12 субъектов РФ:

- 4 республики: Алтай, Бурятия, Тыва, Хакасия
- 3 края: Алтайский, Забайкальский, Красноярский;
- 5 областей: Иркутская, Кемеровская, Новосибирская, Омская, Томская.

Крупнейшими городами СФО являются: Новосибирск, Красноярск, Кемерово, Новокузнецк, Иркутск, Барнаул, Томск, Омск, Улан-Удэ и Чита.

Территория округа богата минеральными ресурсами, среди которых: свинец, платина, уголь, молибден, никель, медь, серебро и золото.

Ведущими отраслями промышленности Сибирского округа являются:

- цветная металлургия;
- черная металлургия;
- машиностроение и металлообработка;
- химическая и нефтехимическая;
- топливная;
- строительных материалов;
- лесная и деревообрабатывающая;
- электроэнергетика.

➤ Работа в условиях Крайнего Севера



Рассказывает
Асхадулин Ринат Закиевич,
технический директор
службы сервиса
«КВИНТМАДИ»:

В 2010 году ЗАО «КВИНТМАДИ» стало дилером крановой линейки TEREX.

Первые продажи кранов были осуществлены в «Стройгазконсалтинг» и должны были направиться на разработку месторождения Бованенково на полуострове Ямал — край экстремальных зимних температур. Конечно, у нас был опыт поставок кранов в северные регионы, но первый раз мы отправляли такое значительное количество техники в далекое Заполярье. Для работы в Заполярье службой сервиса совместно с производителями кранов был разработан так называемый «зимний пакет» — это комплекс мероприятий по подготовке крана для работы в условиях Крайнего Севера. Рабочий температурный режим варьируется от +40 до -40. Но и этого условия недостаточно для повседневной работы: прокачиваемость всех технических жидкостей и запуск двигателя должны происходить при температуре -50, это нужно для работы крана в экстренных случаях (авариях). Кроме подбора специальных технических жидкостей и смазок, на краны были установлены две системы подогрева. Первая — это независимые предпусковые подогреватели, отопители кабины, топлива, работающие от аккумуляторной батареи. Вторая система от питания 220 вольт могла использоваться как повседневная на ночной парковке или как резервная при отказе элементов первой системы. Во второй системе дополнительно подключался подогрев гидробака, подогрев и подзаряд АКБ, системы охлаждения двигателя. Примечательно, что кран можно свободно подключать к обычным бытовым электрическим сетям.

В несколько этапов 18 кранов TEREX были подготовлены и поставлены на месторождение Бованенково, где их три года эксплуатировало ООО «Ямалспецавтострой». Три зимы, проведенные на Ямале — это хорошее испытание надежности кранов TEREX. В настоящее время часть кранов ООО «Ямалспецавтострой» эксплуатируются на строительстве порта Саббета, что находится еще севернее.

Позднее краны TEREX были поставлены в г. Улан-Удэ — ОАО «Разрез Тугнуйский», г. Ангарск — ООО «Кислородмонтаж». Эти места эксплуатации не менее суровые в зимний период. Где бы ни работали краны TEREX, «КВИНТМАДИ» предо-



ставляет сервисную поддержку на уровне наших филиалов и службы сервиса центрального офиса. Скорость реагирования на нештатные ситуации и выезды на проведение технического обслуживания (ТО) всегда своевременная. Дальние расстояния и низкие температуры не помеха для наших специалистов! Подобный подход обеспечивается благодаря качественному подходу к своему делу, профессионализму инженеров-механиков, хорошему обеспечению, как транспортом, так и инструментом. Наши специалисты перемещаются на надежных служебных автомобилях марки Ford Ranger, которые снабжены всем необходимым оборудованием. Этот надежный спутник никогда не подводит — будь то ровный асфальт или непролазные таежные зимники, ведь высокий клиренс этих автомобилей с легкостью помогает преодолевать препятствия на пути к любому клиенту, где бы он ни находился. Зачастую обслуживать технику приходится в полевых условиях, с чем мы прекрасно справляемся! Хорошим примером служат для нас отзывы наших заказчиков, продление договоров на сервис после окончания гарантийного периода, да и просто приятно слышать теплые слова в адрес крановой техники Terex и нашей компании. Мы постоянно поддерживаем связь и с крановыми операторами, так как никто лучше их не знает, как работает машина в тяжелых условиях, и с механиками, которых консультируем и даем рекомендации по продлению срока службы узлов и агрегатов. Весь этот комплекс мер направлен на долгосрочную бесперебойную работу техники, предлагаемой «КВИНТМАДИ», в суровых условиях Севера!

➤ Направление: техника с наработкой



Рассказывает
Сиволоб Игорь,
менеджер по продажам техники
с наработкой:

Эксперты отмечают, что рынок дорожно-строительной техники в России развивается не стабильно, а скачкообразно — чему есть разумное объяснение с экономической точки зрения. Огромное влияние на изменение рынка и формирование спроса оказывает геополитическая ситуация. Однако, несмотря на снижение темпов развития производства и строительства, сегмент спецтехники развивается и ищет новые формы работы в условиях кризиса. Новая техника, закупленная по докризисным ценам, распродается, а подросшие ценники под силу не каждому бюджету. На данный момент группа компаний «ЛОНМАДИ/КВИНТ-МАДИ» готова предложить своим клиентам целый ряд инструментов по реализации техники с наработкой. Ниже мы более подробно рассмотрим наиболее актуальные:

- сделка по Trade-in
- прямой выкуп
- консигнация (комиссия)
- рефинансирование.

Сделка trade-in — В наше время это самый распространенный способ обновления парка техники. Позволяет

быстро получить новую машину, например, отдав свою технику с наработкой в зачет авансового платежа в лизинг. Форма проведения сделки тут может меняться в зависимости от особенностей оформления:

Прямой выкуп — компания с удовольствием выкупает свою профильную технику, оперативно предлагая клиенту безналичную форму расчета, и готова выкупить при необходимости долг по незакрытому лизингу.

Консигнация — форма комиссионной продажи, когда техника хранится у дилера на площадке, но права на собственность принадлежат поставщику. Тут основной принцип — это продажа с нашей площадки и выкуп техники в момент, когда потенциальный клиент готов к приобретению понравившегося экземпляра.

Рефинансирование — инструмент, получающий все большее распространение. Клиент продает обратно нам свою машину, купленную пару лет назад, которую он очень хорошо знает и готов её дальше эксплуатировать. Далее он получает оговоренную сумму за эту машину и далее вместе мы оформляем её в лизинг. У нашего клиента прямая выгода: большая часть суммы, вырученной от продажи, остается у него в обороте и малая часть (обычно треть) идет в счет оформления аванса в лизинг.

Если компания планирует идти в ногу с рынком, то сотрудники должны проявлять определенную гибкость. При разработке данного направления мы для себя решили придерживаться определенной рабочей этики:

— если отгрузка проданной единицы затягивается, то менеджер сопрово-

ждает клиента, пока дело не будет доведено до конца.

— если установлены сроки по обработке запроса от клиента, менеджер не покидает рабочее место, пока не выполнит задачу.

— если клиент просит осмотреть технику в субботу, сотрудники организовывают подобный просмотр.

Почему стоит обратить внимание на приобретение техники с наработкой у дилера JCB:

Во-первых, вся техника проходит диагностику по 197 пунктам, включая диагностику ДВС и топливной аппаратуры (замер компрессии, давления масла, проверка ГБЦ), диагностику КПП, диагностику гидравлической системы (замер давления в рабочих контурах, проверка в действии) и пр.

Во-вторых, по результатам диагностики квалифицированные специалисты в стационарном режиме проводят восстановительные работы с применением оригинальных расходных материалов.

В-третьих, мы настолько уверены в качестве нашей предпродажной подготовки, что на 3-х летние машины с наработкой до 4000 м/ч (к примеру) мы готовы давать гарантию 3 месяца.

В-четвертых, в настоящий момент покупка б/у машины максимально экономит средства наших клиентов, помогая приобрести технику JCB с наработкой по доступной цене.

И последнее, при заключении сделки клиент может сразу заключить договор на обслуживание и приобрести расходные материалы.

> Компания «Константа-С»



*Рассказывает Синусенко
Анатолий Владимирович,
директор компании Константа-С:*

«Компания «Константа-С» производит все виды строительно-монтажных работ в Московском регионе и участвует в серьезных проектах городского строительства. Этой зимой я приобрел колесный экскаватор с наработкой JS 160 в компании «ЛОНМАДИ». Дело в том, что мне срочно понадобилась мощная надежная единица для участия в проекте строительства стадиона «СПАРТАК» в Тушино, где компания занималась сносом домов на прилегающей территории и ее последующим благоустройством. Благодаря Дмитрию Санченко я обратил внимание на технику JCB, а помог мне приобрести подходящую модель менеджер Сиволоб Игорь. Весь процесс продажи происходил оперативно и

четко, что я высоко оценил, потому что времени у меня было в обрез. Экскаватор находился в полностью рабочем состоянии — видно, что потрудились механики компании, — и прямо с базы «ЛОНМАДИ» машина отправилась на объект, где по сей день и работает. Надежность техники и готовность сотрудников пойти навстречу клиенту и определяют, на мой взгляд, выбор компании для сотрудничества. Я этот выбор сделал, и в ближайшем будущем планирую модернизировать свой парк с помощью техники JCB, а «ЛОНМАДИ» мне в этом поможет».

Контактная информация
«Константа-С»:
Тел.: +7 (985)220 44 43
Email: konstanta.sav@mail.ru

> Компания «Стройгарант»



*Комментирует механик компании
«Стройгарант»
Любиченко Сергей Петрович:*

«Наша компания работает на рынке дорожного строительства Волгограда с 2010 года. У нас смешанный парк техники в соответствии с выполняемыми задачами. Когда руководство решило купить еще один экскаватор-погрузчик, я определился с выбором в пользу JCB. Во-первых, уже давно слышан о надежности этого бренда, а нам нужна такая машина, чтобы справлялась с большими нагрузками. Во-вторых, мы сами проводим техническое обслуживание и для меня важно, чтобы расходные материалы и необходимые запчасти всегда было легко купить. Поэтому доступность запчастей повлияла на мой выбор. Ну и основным аргументом явилось соотношение цена-качество. Экскаватор-погрузчик 3CX 2013 года выпуска

мы покупали в Москве в ЗАО «ЛОНМАДИ». Машина выглядела вполне достойно. Сейчас могу сказать, что мы не ошиблись с выбором: этот экскаватор-погрузчик уже используется на одном из наших проектов, и работой его мы довольны».

Контактная информация
«Стройгарант»:
Тел.: +7 (8442) 995285
Email: ooosg@mail.ru

➤ Trade-in в «КВИНТМАДИ Урал»



Пузиков Игорь Владиславович
Региональный директор ПФО

Наша компания, следуя своей миссии, стремится быть для вас лучшим партнером, постоянно работая над расширением спектра оказываемых услуг, повышением их качества и соблюдением оперативности. В начале прошлого года в нескольких филиалах группы компаний в тестовом режиме был запущен проект по обмену старой техники на новую (trade-in). До-

статочно быстро эта услуга стала пользоваться популярностью у заказчиков, и сегодня мы предлагаем трейд-ин во всех филиалах холдинга.

Услуги trade-in включают в себя:

- Обмен старой техники на новую;
- Помощь в выкупе техники в лизинговых компаниях и банках;
- Срочный выкуп техники;
- Комиссионная продажа;
- Финансирование техники с пробегом (лизинг).

Мы работаем не только с техникой JCB, но и с техникой других производителей (CAT, Volvo, CNH, Komatsu, Hitachi, Manitou, Bobcat и пр). Техника предлагается к продаже исключительно после прохождения диагностики и проведения предпродажной подготовки. На всю технику мы гарантируем квалифицированное техническое сопровожде-



ние. А на машины JCB мы предоставляем вам гарантию до 12 месяцев.

Посмотреть предлагаемые нами машины с наработкой можно по ссылке: <http://www.lonmadi.ru/tekhnika-s-parabotkoy/>

Телефон единого информационного центра:

8-800-333-56-63

Ждем Вас в наших дилерских центрах!



Экскаватор-погрузчик JCB 3CX Eco

Год выпуска: 2013
Наработка: 3 368 моточасов
Состояние: отличное, гарантия 12 месяцев
Цена: 4 600 000 рублей с НДС



Экскаватор гусеничный Hyundai R220LC-9S

Год выпуска: 2011
Наработка: 5 480 моточасов
Состояние: хорошее
Цена: 3 700 000 рублей с НДС

➤ Продажа спецтехники с наработкой в Нижнем Новгороде: Актуальность продаж вторичного рынка

Новая, только что снятая с конвейера, спецтехника — это идеальный вариант расширения парка для любой строительной или ремонтной организации. Однако этот «идеальный вариант» имеет свой основной недостаток — значительную финансовую составляющую. И довольно часто руководитель задумывается о целесообразности подобных капиталовложений. В последние несколько лет стало активно развиваться направление использования техники с наработкой. Каковы преимущества приобретения бывшей в эксплуатации техники? Мы попытаемся рассмотреть этот вопрос с нескольких сторон.

Мы обсудили вопрос покупки техники с наработкой с генеральным директором ООО «Деметра» г.Чебоксары Начевкиным Андреем Николаевичем и его заместителем Ивановым Алексеем Владимировичем:

— **Чем занимается ваша компания?**

— ООО «Деметра» долгое время занимается сдачей техники в аренду и является одной из известных на рынке г. Чебоксары. Эту репутацию мы заслужили, благодаря соблюдению всех договоренностей с клиентами, качественной технике британского бренда и поддержанию машин в надлежащем рабочем состоянии.

— **Сколько времени ваша компания работает с ООО «ЛОНМАДИ НН»?**

— Мы сотрудничаем с 2013 года. За это время было куплено пять единиц техники JCB: два новых экскаватора-погрузчика 3CX в 2013 году, а первый б/у гусеничный экскаватор JS220SC приобрели в 2014 году. После года безотказной эксплуатации, убедившись в надежности техники с наработкой, поставляемой компанией «ЛОНМАДИ НН», мы приобрели уже в следующем 2015 году две машины б/у: гусеничный экскаватор JS240LC и экскаватор-погрузчик 3CX Super. Таким образом, мы убедились в надежности поставляемой компанией ООО «ЛОНМАДИ НН» б/у техники и в этом году мы также планируем приобретение еще одной единицы с наработкой — колесного экскаватора JS160W.

— **Что повлияло на Ваше решение о приобретении техники с наработкой?**

— Причин несколько. Во-первых, мы доверяем компании, в которой приобретаем технику. Они нас никогда не обманывали,



На фото: генеральный директор ООО «Деметра» Начевкин Андрей Николаевич, заместитель генерального ООО «Деметра» Иванов Алексей Владимирович.

вали, компания стабильная, не первый год на рынке. Основная же причина — разница в цене по сравнению с покупкой новой техники — довольно значительна, так как в настоящее время все мы переживаем нелегкие времена, то сэкономленные на покупке техники средства мы можем вложить в развитие компании. Более того, приобретение техники на вторичном рынке не является компромиссом с нашей стороны, поскольку, по словам наших механиков, все предлагаемые ООО «ЛОНМАДИ НН» машины находятся в хорошем техническом состоянии. Техника зарекомендовала себя достойной работой в тяжелых условиях эксплуатации. Об этом свидетельствуют отзывы наших клиентов: даже при наличии большого количества моточасов техника редко выходит из строя, ее легко обслуживать и, по словам операторов, работать на ней комфортно и безопасно.

Контакты компании: ООО «Деметра»

428020, Чувашская Республика - Чувашия, Чебоксары г,

Пристанционная ул, дом № 7

Тел. 8 (8352) 63-78-74 demetra21@list.ru



Комментирует
Крицигин Владимир,
генеральный директор
ООО «ЛОНМАДИ НН»:

Сегодня продажа спецтехники б/у в России представляет собой сегмент вторичного рынка продаж с весьма актуальными перспективами. Наша компания уже пятый год занимает достойную рыночную нишу покупки - продажи бывшей в употреблении спецтехники. По сравнению с 2011 годом продажи техники с наработкой

увеличились в три раза. При этом мы не только подбираем оптимальные варианты, но и гарантированно представляем спецтехнику, в которой каждый технический узел исправен и работает надлежащим образом.

Выбор в пользу техники б/у происходит из-за меньшей стоимости машины, вследствие чего клиенты получают быструю окупаемость вложений.

В качестве рекомендации нашим заказчикам, хотелось бы отметить, что имеет смысл рассматривать приобретение техники с наработкой только известных, проверенных и зарекомендовавших себя на рынке производителей спецтехники брендов, например, JCB, чтобы при последующей эксплуатации у заказчиков не возникало вопросов по обслуживанию и наличию запасных частей, обеспечивающих бесперебойную работу техники.

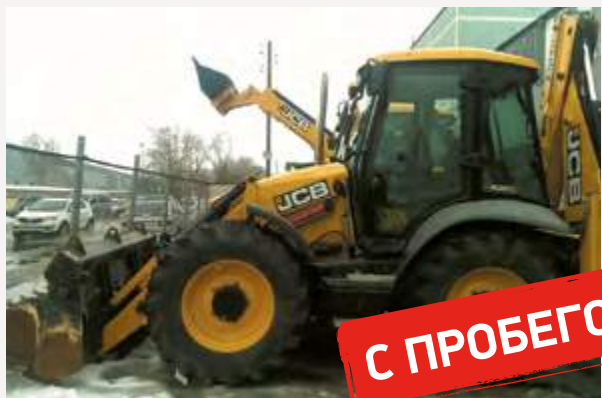
ООО «ЛОНМАДИ НН» — одна из многих на рынке дорожно-строитель-

ной техники, предоставляющая гарантию на бывшую в эксплуатации технику сроком до 6 месяцев.

Также наша компания помогает решать финансовые вопросы наших заказчиков, предлагая оптимальные условия лизинга на б/у технику с минимальным авансовым платежом 30% сроком от одного года до трех лет.

Что немаловажно, мы предоставляем полный пакет юридических документов, подтверждающий правовую и налоговую открытость сделки.

Все изложенные выше аргументы являются весомыми для наших заказчиков в пользу принятия решения о покупке техники с наработкой.



Экскаватор-погрузчик JCB 4CX

Год выпуска: 2012
Двигатель: JCB 444 Tier II
Состояние: отличное, гарантия 12 месяцев
Цена: 5 100 000 рублей с НДС



Экскаватор гусеничный JS220SC

Год выпуска: 2013
Наработка: 930 моточасов
Двигатель: JCB Dieselmax 448
Цена: 5 700 000 рублей с НДС

➤ Техника «КВИНТМАДИ» с наработкой



Свириденко Александр
Специалист по продажам
крановой техники TEREX,
SENNEBOGEN



Горячев Антон,
Начальник департамента
крановой техники TEREX



На фоне общей нестабильной экономической ситуации уже второй год наблюдается некоторое снижение интереса к рынку мобильных кранов, а специалисты компании «КВИНТМАДИ» получают все больше запросов потенциальных покупателей на технику, бывшую в эксплуатации (б/у)

Свое дальнейшее развитие направление поставки бывшей в эксплуатации техники получило благодаря двум основным факторам: введение утилизационного сбора и колебание курса валют. Многие компании-импортеры дорожно-строительной техники временно приостановили ввоз нового оборудования и предлагают технику б/у в хорошем состоянии на внутреннем рынке. Уплата утилизационного сбора на импортную строительную технику — это уже реальность, с которой российские компании еще не успели свыкнуться. Выступившие с данной инициативой приводят следующие аргументы: введение сбора будет способствовать обновлению парка техники и предотвратит попадание на российский рынок бывшей в эксплуатации зарубежной специализированной техники.

Введение утилизационного сбора на дорожно-строительную технику в сегменте, где есть линейка конкурентоспособной российской техники — казалось бы, вот главный аргумент, но так ли все на самом деле однозначно?

Сопоставляя аналогичное оборудование российских производителей и позиции, поставляемые компанией «КВИНТМАДИ» (для примера используем линейку кранов TEREX и Sennebogen), мы видим, что как раз-то конкурентоспособной российской техники в этом сегменте практически нет. Поэтому ничего, кроме удорожания техники, для конечного потребителя введение утилизационного сбора не

принесет. На мой взгляд, это игра «в одни ворота», попытка искусственно воздействовать на рыночную конъюнктуру.

Реагируя на запросы участников рынка, руководством компании было принято решение об открытии направления продаж крановой техники б/у. Результатом принятия данного решения на сегодняшний день является положительный опыт выкупа двух кранов: TEREX RT555, TEREX RT780 и ведутся переговоры по выкупу GROVE RT550. Кран Terex RT555 был успешно реализован немецкой компании Бауэр Технология, то есть мы видим, что даже иностранные компании с международным именем (Бауэр Технология является дочерней компанией машиностроительного холдинга Bauer в России) стараются экономить на приобретении новой техники в пользу техники с наработкой.

Все перечисленные факторы подтверждают, что удовлетворение спроса на поставку качественных кранов б/у — это новое прибыльное направление нашей компании. У нас есть все необходимые инструменты для того, чтобы предложить выгодные условия выкупа (например, trade-in). Благодаря качественной предпродажной подготовке, проводимой специалистами службы сервиса, мы готовы в отдельных случаях предоставлять ограниченную гарантию на узлы и агрегаты крана.

По всем возникающим вопросам можно обратиться в департамент крановой техники.

Руководитель департамента —
Горячев Антон
тел. +7 (985) 440 51 06

Специалист по продаже кранов —
Свириденко Александр
тел.: +7 (916) 678 91 88

> Горящие предложения по б/у технике

Производитель	Тип машины	Модель	Год выпуска	Моточасы	Цена	Нахождение
JCB	Экскаватор-погрузчик	3CX	2013	1685	5 100 000	г. Москва
JCB	Экскаватор-погрузчик	3CX	2013	2700	5 200 000	г. Москва
JCB	Экскаватор-погрузчик	3CX	2014	7	5 100 000	г. Краснодар
JCB	Экскаватор-погрузчик	3CX	2010	4612	2 500 000	г. Пермь
JCB	Экскаватор-погрузчик	3CX	2011	7680	2 600 000	г. Ульяновск
JCB	Экскаватор-погрузчик	3CX Super	2011	4382	2 950 000	г. Краснодар
JCB	Экскаватор-погрузчик	3CX Super	2013	1688	4 200 000	г. Санкт-Петербург
JCB	Экскаватор-погрузчик	4CX	2012	6505	3 600 000	г. Москва
JCB	Экскаватор-погрузчик	4CX	2013	1688	5 100 000	г. Нижний Новгород
JCB	Экскаватор-погрузчик	4CX	2014	4300	3 800 000	г. Санкт-Петербург
JCB	Экскаватор-погрузчик	5CX	2013	4006	5 600 000	г. Москва
JCB	Экскаватор-погрузчик	5CX	2014	2400	5 300 000	г. Краснодар
JCB	Экскаватор-погрузчик	MIDI CX-4	2012	2468	2 300 000	г. Киров
JCB	Гусеничный экскаватор	JS200NLC	2011	5570	4 950 000	г. Москва
JCB	Гусеничный экскаватор	JS220SC	2013	930	5 700 000	г. Нижний Новгород
JCB	Гусеничный экскаватор	JS220S T2	2012	7800	3 800 000	г. Санкт-Петербург
JCB	Гусеничный экскаватор	JS330 LCT2	2013	6400	6 400 000	г. Москва
Hitachi	Гусеничный экскаватор	ZX160LC	2014	6795	2 700 000	г. Нижний Новгород
Hyundai	Гусеничный экскаватор	220 LC 9S	2011	5480	3 700 000	г. Пермь
JCB	Колесный экскаватор	160W	2008	5500	3 800 000	г. Нижний Новгород
JCB	Колесный экскаватор	160W	2008	10200	4 200 000	г. Санкт-Петербург
JCB	Мини-погрузчик	190	2014	4,2	2 800 000	г. Казань
JCB	Мини-экскаватор	8018 CTS	2014	97	2 550 000	г. Самара
JCB	Телескопический погрузчик	540-170	2013	2725	5 650 000	г. Москва
JCB	Телескопический погрузчик	540-140	2012	3300	5 000 000	г. Санкт-Петербург
Shantui	Бульдозер	SD16	2011	3592	4 100 000	г. Нижний Новгород
VOLVO	Экскаватор	EC240BLC PRIME	2012	3466	5 500 000	г. Краснодар
Дормаш	Автогрейдер	ДЗ-122Б-7	2011	715	2 700 000	г. Краснодар

➤ Группа компаний «ГЕРА»

Мы стараемся выстраивать долгосрочные отношения со своими заказчиками, поэтому за годы сотрудничества с некоторыми компаниями были пройдены «огонь, вода и медные трубы». Это те организации, которые мы рекомендуем как своих партнеров, чья репутация не вызывает у нас сомнения.



Арам Сейранович Игитханян,
генеральный директор
«ГЕРА Менеджмент»

Если производство правильно запущено и нет лишних издержек, то цена может и должна быть конкурентоспособной.

Рассказывает генеральный директор «ГЕРА Менеджмент» Арам Сейранович Игитханян:

— **Расскажите об истории возникновения компании «ГЕРА».**

— Идея создания Группы компаний «ГЕРА» принадлежит нашему Председателю правления Гаспаряну Мнацакану Симоновичу. В 1993 году, в довольно сложное экономическое и политическое время, он принял решение уйти из науки (Гаспарян М.С. — кандидат физико-математических наук) в сферу бизнеса. Компания построена им с нуля, и по сей день — это полностью частный бизнес под его управлением.

Развитие компании происходило постепенно. Сначала мы занимались благоустройством дворов, потом перешли на работы по строительству и реконструкции дорог, инженерных коммуникаций и, в итоге, создали собственное производство строительных

материалов. Поскольку все вырученные средства вкладывались в развитие, то вопрос о расширении встал достаточно скоро, и постепенно сформировалась та структура Группы, которая функционирует сегодня. В данный момент мы реализуем внутригрупповую инвестиционную программу и параллельно выполняем городские и федеральные заказы. Рассчитываем, что следующим этапом станет переход от дорожного строительства к комплексной застройке жилых микрорай-

онов, возведению административных и производственных сооружений.

— **Как возникла идея создания собственного производства?**

— По мере расширения перечня выполняемых нами работ расширялся и перечень необходимых исходных материалов. Поскольку наша компания всегда предъявляет высокие требования к качеству, то возникли определенные трудности. Приходилось возвращать товар поставщику. Решением этой проблемы и стало собственное



ООО «ЕАС Бетон» г. Солнечногорск, ул. Разина 17А

производство строительных материалов. Сегодня мы производим асфальтобетон, товарный бетон, многокомпонентный почвогрунт и располагаем логистическим ж/д комплексом в г. Солнечногорске, обеспечивающим поставку нерудных материалов прямо с карьеров. При этом особое внимание всегда уделяется развитию научно-производственной базы — на каждом заводе имеются собственные аттестованные испытательные лаборатории. Благодаря такому подходу наш асфальтобетонный завод, например, является одним из ведущих в московском регионе по объему и качеству выпускаемой продукции. То же самое можно сказать и о бетонном заводе.

Сформированный в результате замкнутого цикла (собственное производство материалов — выполнение работ с их использованием — сдача объекта «под ключ») позволяет нам обеспечить реализацию любого заказа в заданные сроки без ущерба для качества.

— И этим обусловлено решение строительства собственного бетонного завода?



ООО «Евроасфальт» г. Москва,
79 км МКАД



ООО «ЕАС» г. Солнечногорск, ул. Разина 17А

— Да, причины были аналогичными. Потребность в качественном товарном бетоне возникла при строительстве нашего корпоративного бизнес-центра на Бутырской улице. Завод «ЕАС Бетон» был построен в кратчайшие сроки. Для этого проекта выбрано оборудование LIEBHERR, которое отвечает требуемому уровню качества. Все выпускаемые бетонные смеси прошли сертификацию в системе «Мосстройсертификация» и нами получено заключение «Мостовой инспекции» о включении завода в перечень изготовителей бетонных растворов для объектов транспортного строительства. На сегодняшний день произведенные нашим заводом бетонные смеси уже поставляются на объекты городского заказа, используются в дорожно-мостовом, гражданском и промышленном строительстве.

— Какая роль отводится «ГЕРА Менеджмент» в группе компаний?

— В компании «ГЕРА Менеджмент» собрана команда специалистов-профессионалов, оказывающих квалифицированные услуги всем компаниям Группы по ключевым направлениям: кадровое администрирование, юридическое сопровождение, бухгалтерское консультирование, IT-поддержка и ИС

разработки. Разрабатываются типовые решения, документы, инструменты и формируются единые стандарты и политика по всем перечисленным направлениям. Это позволяет каждой из наших компаний сосредоточить все свое внимание исключительно на качестве оказываемых услуг.

Кроме этого, все инвестиционные проекты проходят предварительный анализ именно в «ГЕРА Менеджмент».

— Не повлиял ли кризис на планы компании?

— Программа 2015 года была полностью выполнена. Сейчас мы прорабатываем планы дальнейшего развития производственной площадки в г. Солнечногорске. В связи с кризисом немного изменились сроки реализации, но высокие требования к конечному результату остались такими же жесткими, как и в прежних проектах. Это связано с тем, что именно за счет высокого качества мы обеспечиваем своей продукции возможность свободной конкуренции на рынке. Ведь качественный продукт не обязательно должен быть дорогим. Если производство правильно запущено и нет лишних издержек, то цена может и должна быть конкурентоспособной.

В подтверждение можно отметить, что только около 15% от общего объема выпускаемой нашими производствами продукции используется компаниями Группы в своих проектах. Остальной объем реализуется на внешнем рынке, что подтверждает высокий спрос на качественные строительные материалы, который мы можем удовлетворить.

— Какова социальная политика компании?

— В 13-ти компаниях Группы работает больше 500 человек, многие с самого основания. Незначительная текучесть кадров является одним из наших достижений. Мы предлагаем полностью «белую» зарплату, обеспечиваем сотрудников транспортом и горячим питанием. Сокращений не планируем, наша задача сохранить уверенность в завтрашнем дне для всех тех людей, которые прошли вместе с компанией столько лет. Мы, наоборот, планируем расширяться.

— Как началось ваше сотрудничество с компанией «ЛОНМАДИ»?

— Нашему сотрудничеству уже более 10 лет. Первую технику ЖСВ мы приобрели в 2003 году и на сегодня в нашем парке уже 10 единиц ЖСВ. Техника подбиралась под конкретные проекты и всегда успешно справлялась со всеми объемами работ. Обслуживание своей техники ЖСВ мы доверили службе сервиса «ЛОНМАДИ». За это время у нас сложились хорошие рабочие отношения в разных сферах сотрудничества. Например, вопросы приобретения новой техники обсуждаются и с менеджером по продажам компании «ЛОНМАДИ» Дмитрием Бондаренко, и с региональным директором «ЛОНМАДИ» Алексеем Перушкиным. Это профессионалы своего дела, которые не только правильно подберут подходящую модель техники под заданные условия, но и лично включатся в поиск решений при возникновении нетиповых ситуа-

ций. Надо отметить, что «ЛОНМАДИ» — это одна из первых компаний, которая серьезно задумалась об уровне качества технической поддержки. Как правило, любые возникающие вопросы решаются оперативно.

На сегодняшний день, в рамках расширения нашего сотрудничества, обсуждается возможность производства специальной смеси для бетоноукладчиков корпорации GOMACO, дилером которой в РФ выступает компания «КВИНТМАДИ». Поскольку с помощью техники GOMACO можно создавать не только бетонные дороги, но и разделительные барьеры, и искусственные сооружения. Это направление нам очень интересно. Надеемся, что данный проект удастся успешно реализовать.

О компании

За 23 года существования Группа компаний «ГЕРА» зарекомендовала себя в строительном секторе Московского региона как надежный бизнес партнер.

Среди реализованных объектов дорожно-мостового строительства:

- Строительство транспортной развязки на 41 км Ленинградского шоссе (в стадии реализации),
- Реконструкция Алабяно-Балтийского тоннеля,
- Комплексное благоустройство Московского Зоопарка,
- Расширение ул. Ягодная и Загорьевского проезда,
- Реконструкция Солнечной аллеи,
- Расширение и реконструкция Панфиловского проспекта,
- Транспортная развязка для жилой застройки района «Павшинская пойма» с реконструкцией Волоколамского шоссе и прилегающих коммуникаций.

Объекты промышленно-гражданского строительства:

- Корпоративный центр на ул. Бутырская 87
- Асфальтобетонный завод (г. Москва, 79 км МКАД)
- Бетонный завод (г. Солнечногорск, ул. Разина 17А)
- Железнодорожный терминал (г. Солнечногорск, ул. Разина 17А)

Среди заказчиков компании:

- Департамент строительства города Москвы,
- Департамент градостроительной политики, развития и реконструкции города Москвы,
- Департамент дорожно-мостового и инженерного строительства города Москвы,
- Департамент природопользования и охраны окружающей среды.

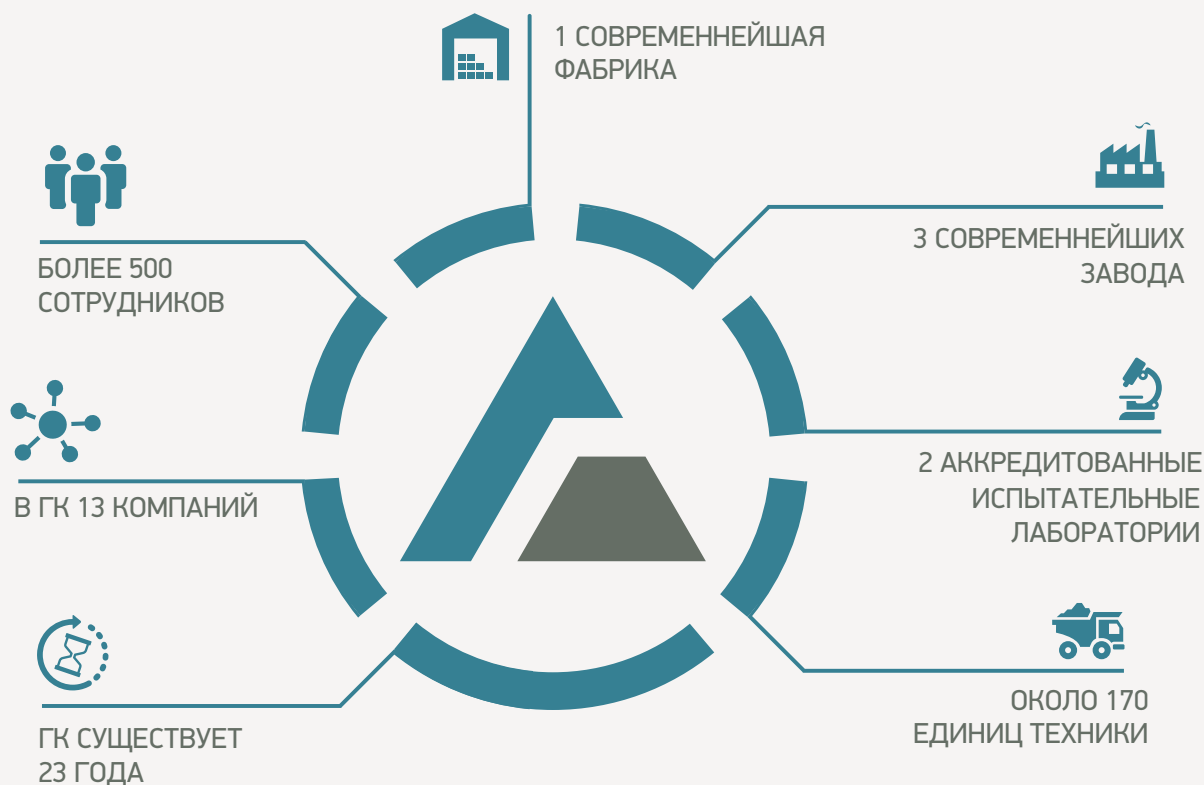
Основные направления деятельности:

- Строительство и реконструкция дорог и инженерных коммуникаций,
- Комплексное благоустройство,
- Производство строительных материалов (товарный бетон, асфальтобетон, многокомпонентные почвогрунты),
- Поставка нерудных материалов.

Контактная информация:

127015, Москва, ул. Бутырская, д. 87,
+7 (499) 800-12-35
info@geragroup.ru

» «ГЕРА» в цифрах



2015 ГОД

ПРОИЗВЕДЕНО

397 000
ТОНН

АСФАЛЬТА

ПРОИЗВЕДЕНО

26 388
М³

ПОЧВОГРУНТОВ

РЕАЛИЗОВАНО

256 111
ТОНН

НЕРУДНЫХ
МАТЕРИАЛОВ

➤ «Арендная Компания СОКОЛ» — Крым наш!

В современных экономических условиях все более популярной становится аренда строительной техники. И это неудивительно, поскольку использование арендуемой спецтехники имеет очевидные преимущества:

- оформив аренду на несколько дней, можно пользоваться спецтехникой круглосуточно;
- экономия средств на ремонт и содержание спецтехники;
- возможность арендовать самые современные высокотехнологичные спецсредства;
- отсутствие простоев в работе;
- возможность расширения автопарка специальных транспортных средств без капитальных затрат;
- обеспечение безопасного хранения спецтехники;
- возможность использования сэкономленных на покупке спецтехники средств на увеличение темпов производства;
- сокращение расходов на приобретение запасных частей и зарплату обслуживающему персоналу.

Аренда спецтехники становится все более доступной, и в настоящее время многие фирмы оказывают услуги по аренде специальных средств. Однако, чтобы быть абсолютно уверенным в арендуемой технике, лучше обращаться в надежную фирму, предлагающую только качественные и технически исправные средства. Таким предприятием является «Арендная Компания СОКОЛ», наш партнер и заказчик, предлагающая своим клиентам широкий модельный ряд землеройной техники JCB.

В 2015 году «Арендная Компания СОКОЛ» открыла филиал в Крыму, поскольку при нынешних темпах развития полуострова ощущается неподдельный интерес к экскаваторам, экскаваторам-погрузчикам, миди- и мини-технике JCB. В том числе, техника чрезвычайно востребована на строительстве Керченского моста. Подрядчики с удовольствием берут технику в аренду, а потом, убедившись в надежности и высокой производительности машин JCB, зачастую приобретают ее в собственность.

АК «СОКОЛ» располагает штатом квалифицированных инженеров-механиков, прошедших обучение в сервисном центре «ЛОНМАДИ», а техническое обслуживание производится в круглосуточном режиме. Обеспечению бесперебойной работы техники способствует поддержание склада запчастей для проведения технического обслуживания, планового или экстренного ремонта.

В современных непростых экономических условиях аренда строительной техники дает одним компаниям возможность оперативно решить свои задачи «здесь и сейчас». Для других компаний в сфере малого бизнеса — это возможность продержаться в трудное время кризиса.

ЗАО «ЛОНМАДИ» рекомендует «Арендная Компания СОКОЛ» как надежного партнера. По вопросам аренды, продажи техники и технического обслуживания в Крыму обращайтесь в «Арендную Компанию СОКОЛ»:

Республика Крым, г. Симферополь,
ул. Бородина, д. 65.
Телефон: 8-918-240-12-12
Email: comp-sokol@mail.ru

> Обзор перегружателей Sennebogen (Германия)



Чубуков Андрей Львович

Директор по продажам грузоподъемной, перевалочной и портовой техники

Наша группа компаний «КВИНТАДИ/ЛОНМАДИ» (JVM Group) — официальный дилер Sennebogen в России.

За долгое время совместной работы наше сотрудничество с компанией Sennebogen в качестве дилера в России безусловно принесла свои плоды. Сегодня этот бренд по праву занял лидирующее положение на российском рынке перегружателей. А в самом начале пути, в далеком 2002 году, большинство российских заказчиков слышали это название впервые, и требовалось немало усилий, чтобы доказать на деле достоинства этого бренда. Немного общей информации о компании и машинах Sennebogen:

Компания Sennebogen (Германия) www.sennebogen.com/ru, которую мы представляем в РФ, — ведущий производитель гидравлических перегружателей. Модельный ряд специализированных перегружателей Sennebogen — самый широкий в мире, поскольку по предлагаемому спектру моделей и вариантов исполнения перегружателей у Sennebogen практически нет конкурентов.

Машины проектируются и производятся уже в пятом поколении специально для высокопроизводительной перевалки, а не путем модификации экскаваторов в отличие от других производителей.

Все модели Sennebogen выпускаются исключительно в Германии на собственных заводах с использованием металлоконструкций собственного производства и комплектующих своего производства и всемирно известных и авторитетных производителей (Kessler, Bosch-Rexroth, Cummins, ZF, Siemens), производящихся в Германии (96%) и частично в других европейских странах. Это принципиальная позиция частной семейной компании Sennebogen, существующей с 1952 года и дорожающей своим имиджем надежного производителя простых в эксплуатации и обслуживании экономичных машин.

Для удобства и простоты обслуживания система управления перегружателей Sennebogen — прямое гидрав-

лическое серво управление без электроники, что, во-первых, по статистике, обеспечивает значительно меньшее количество отказов и простоев техники; во-вторых, делает обслуживание машин более простым и комфортным. Эта особенность очень позитивно оценивается нашими заказчиками, особенно теми, у кого была возможность сравнения. Можно сказать без преувеличения, что забота о комфорте и безопасности владельцев машин — «идея фикс» Sennebogen. Пожалуй, более удобной компоновки не встретишь: все сервисные отсеки с узлами и компонентами, требующими обслуживания, расположены в легкодоступных и безопасных местах. Лестницы и перила не откидные и приставные, а надежно закреплены



Цилиндрическая опора под поворотный круг интегрирована в раму шасси (не наварена сверху).

Поворотная ось расположена по центру тяжести машины



Большая подножка-трап с перилами с левой стороны кабины оператора для безопасного входа/выхода

в наиболее оптимальных местах. Комфортабельная кабина со сдвижной дверью типа «купе» и съемной огражденной площадкой рядом для входа/выхода — тоже и комфорт, и безопасность, а в ряде случаев и необходимая экономия пространства: в стесненных условиях бывает некуда открыть распашную дверь.

Принцип использования единого основного гидронасоса в отличие от экскаваторной схемы, где 2 и более отдельных насоса, работающих каждый на свой контур, обеспечивает, во-первых, большую топливную экономичность; во-вторых, длительную работу в режиме частых циклических нагрузок без пиковых напряжений, что обеспечивает более долгий срок эксплуатации.

Запас прочности — еще одна общая особенность всего семейства перегружателей Sennebogen. Машины спроектированы для непрерывной работы в условиях постоянных циклических нагрузок таким образом, что наиболее нагруженные узлы, компоненты и сочленения выполнены с повышенным запасом прочности.

В связи с тем, что компания Sennebogen не производит землеройные экскаваторы, у нее нет задачи использовать экскаваторные компоненты, поэтому все разрабатывается для работы



Противоскользящие покрытия.

именно в режиме перегружателя. Наиболее нагруженные узлы и сочленения изготавливаются со значительным запасом прочности. Это видно даже невооруженным глазом, если поставить машины-одноклассники рядом.

У моделей Sennebogen более массивные элементы крепления стрелы и гидроцилиндров, рама шасси с интегрированным (не наваренным сверху) основанием для поворотного круга, стрела и рукоять коробчатого сечения большого размера, усиленные по-



Удобный, безопасный доступ к двигателю и главному гидронасосу с уровня земли/ Доступ к топливному баку, централизованной системе смазки, электроблоку с уровня земли.

воротный круг большого диаметра и подшипники.

Описания с параметрами всех моделей SENNEBOGEN представлены на нашем сайте в PDF формате: www.kwintmadi.ru/catalog/sennebogen/loaders/

Буква М в названии модели означает — колесное шасси; R — гусеничное.

Одна и та же поворотная часть может быть установлена как на колеса, так и на гусеницы, на портал (гусеничный или рельсовый). Диаграмма г/п и кинематика при этом примерно или абсолютно одинаковы.

Special — это машины на пилоне (трубчатая проставка между шасси и поворотной частью). Это исполнение полезно, например, при необходимости перевалки через высокий борт судна или другие препятствия, увеличении высоты выгрузки и пр.

При использовании высокого пилона на шасси устанавливаются дополнительные балласты/противовесы для обеспечения устойчивости и увеличения грузового момента.

Это позволяет также установить более длинную стрелу.

Компоновочные модели идентичны. Отличия идут по размеру, массе, грузоподъемности, размеру стрелы и рукояти, и, соответственно, производительности.

Также все модели Sennebogen предлагаются как с дизельным, так и с электрическим двигателем. Это опять же отличительная особенность Sennebogen — все машины разработаны серийно.

Затраты на эксплуатацию электрической машины в среднем вдвое ниже по сравнению с дизельным аналогом. И это вы-

зывает интерес все большего количества заказчиков. Тенденция увеличения удельного количества электрических машин в общем объеме заказов плавно распространяется из Европы в Россию.

За 2014-2015 годы компании Новоросметалл и Абинский электрометаллургический завод (АЭМЗ) приобрели на свои производственные площадки 2 электрические машины. После полугодовой эксплуатации, давшей возможность на практике почувствовать значительную экономию в процессе использования техники, заказали еще 9 перегружателей. На сегодняшний день от собственников компании и сотрудников, эксплуатирующих эту технику, мы имеем самые позитивные отзывы как о самих машинах, так и о высоком уровне сервиса нашей компании «ЛОНМАДИ Кубань», которая отвечает за обслуживание перегружателей Sennebogen в Краснодарском крае. К слову сказать, Новоросметалл и АЭМЗ — высокопрофессиональные специалисты и имеют серьезный опыт эксплуатации перегружателей производства очень авторитетного конкурента. Так что, у них есть возможность сравнивать машины и сервис. Поставленные электрические перегружатели — разных моделей широкого диапазона и в различной комплектации: Sennebogen 830, Sennebogen 860, Sennebogen 870, Sennebogen 875.

Среди наших заказчиков в металлургии — НЛМК, СЕВЕРСТАЛЬ, ТМК, ОМК, МЕЧЕЛ, ЕВРОХИМ, ММК, СГМК, ЛПЗ, РЭМЗ.

Перегружатели Sennebogen работают во многих портах России: Санкт-Петербург, Усть-Луга, Калининград, Мурманск, Кандалакша, Архангельск, Ростов-на-Дону, Азов, Сочи, Новороссийск, Ейск, Владивосток, Находка, на Сахалине.

Стоит отметить, безусловно, очень интересный проект — 2 крупных перегружателя Sennebogen 880R, поставленных холдингу ЛОГОПРОМ, который без преувеличения вызвал волну запросов от компаний, занимающихся погрузкой/выгрузкой судов. Наши компании пока не привыкли к таким высоким скоростям работы и, соответственно, рекордной производительности. Машины оборудованы навесным оборудованием для самого широкого спектра грузов: кроме металлолома, сыпучих материалов и бревен, это еще и специальные вакуумные траверсы для перегрузки труб большого диаметра.

В сентябре 2015 года семейство перегружателей Sennebogen в Мурманском Морском Торговом Порту (ММТП), состоящее до сих пор из 10 моделей Sennebogen 835M, пополнилось «старшим братом» — Sennebogen 875 на портале. Это собы-



тие (ввод в эксплуатацию и первые испытания) произошло непосредственно в дни празднования 100-летнего юбилея порта.

В начале текущего года в Калининградский Морской Торговый Порт (КМТП) был поставлен перегружатель Sennebogen 870M на пилоне. Машина предназначена для различных видов грузов на погрузке/выгрузке судов, ж/д. вагонов. Поэтому в комплекте с машиной поставляется набор грейферов для сыпучих грузов различной плотности, металлолома, леса в бревнах. Для ограничения нагрузки на причал с машиной поставлены опорные плиты аутригеров увеличенной площади.

Группа компаний «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» благодарит всех наших заказчиков и надеется на продолжение сотрудничества. Благодаря вам, наше дело живет и процветает — сообщество владельцев перегружателей Sennebogen в России постоянно и неуклонно растет.

> Технический центр

JCB DIESEL MAX



Рассказывает руководитель
DieselMax центра
Максим Бобровников:

— Как появилась сама идея создания центра?

— В нашем регионе работает очень много техники с серьезной наработкой порядка 10 000 мото/часов, которая подходит к капитальному ремонту двигателя. В первую очередь речь идет об экскаваторах-погрузчиках 3CX с двигателем DieselMax SB. Это двигатель, который был официально разработан для России и адаптиро-

ван под наши условия эксплуатации. С учетом нестабильной экономической ситуации было решено разработать антикризисную программу для владельцев подобной техники, что капитальный ремонт двигателя «под ключ» будет стоить 249 000 рублей. При этом мы говорим о полноценном капитальном ремонте, куда будет входить и поршневая и расточка блока, ремонт головки блока цилиндров, замена коленчатого вала, масляного насоса, всех изношенных деталей. Все, что находится внутри, мы меняем практически полностью. Что касается навесного оборудования — генератор и стартер редко выходят из строя. Сюда же входит проверка и ремонт топливной аппаратуры. Что делает наше предложение уникальным — это наша гарантия на 3 года (стандартная заводская гарантия — 1 год).

— Почему, по Вашему мнению, предложение DieselMax центра пользуется спросом у заказчиков?

— Причин несколько. Во-первых, это цена. Мы предлагаем 249 000 рублей за капитальный ремонт, в то время как стоимость нового двигателя сейчас составляет практически один милли-

он рублей. Вторая составляющая — это сроки проведения ремонта. Полностью соблюдая регламент работ, мы проводим ремонт за три дня. Все работы производятся квалифицированным обученным производителем персоналом на сертифицированном оборудовании. Третий момент — это расширенная 3-летняя гарантия. Вы не представляете, сколько раз нам приходилось выполнять повторный ремонт двигателя, потому что какой-то серый производитель ремонтных работ поставил турецкие поршни, например, мгновенно вышедшие из строя. Мы ручаемся за качество работы, поскольку используются только оригинальные запасные части JCB.

— Каковы планы развития?

Центр начал работать с 13 марта 2016 года. Необходимо отметить, что наша программа полностью поддерживается заводом-изготовителем и JCB Russia, что также является гарантией качества. Наши ресурсы позволяют ремонтировать порядка 30 двигателей в месяц, и мы планируем вскоре выйти на эти показатели.



ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

JCB DIESELMAXСТОИМОСТЬ КАПИТАЛЬНОГО
РЕМОНТА ДВИГАТЕЛЯ DIESELMAX***198 000**
руб. с учетом НДС

- Гарантия 3 года**
- Специальные цены на запасные части DieselMax **ДЛЯ ВСЕХ** владельцев JCB с двигателями DieselMax

* без учета ремонта топливной аппаратуры и турбокомпрессора.

Максимальная стоимость капитального ремонта двигателя с учетом ремонта топливной аппаратуры и турбокомпрессора не может превысить 249 000 руб. при условии ремонтпригодности блока цилиндров.

** Но не более 5000 моточасов с начала эксплуатации отремонтированного в рамках программы двигателя и при условии прохождения ТО двигателя каждые 500 моточасов эксплуатации в сертифицированном техническом центре JCB.



> Шины Camso

Новая программа обучения дилеров

На протяжении многих лет служба сервиса «ЛОНМАДИ» сотрудничает с производителем шин компанией «Camso» (Solideal). За это время наши заказчики смогли убедиться в качестве предлагаемой компанией продукции.

Согласно статистике Camso, 85% конечных клиентов полагаются на дилеров в вопросе подбора шин для техники. Именно специалисты дилера помогут клиенту понять все нюансы потребностей рынка компактной строительной техники, условия применения, типы поверхности/дорожного покрытия, факторы, влияющие на срок службы шин, и местности, в условиях которой работает данная техника.

Для обучения сотрудников дилера компания Camso Inc. подготовила электронный ресурс, призванный повысить понимание аспектов устройства, работы и применения шин и резиновых гусениц на рынке строительной

техники. «Без учета этих нюансов добиться низкой стоимости эксплуатации просто невозможно. Именно поэтому мы разработали программу, способную решить эту проблему» — говорит Боб Балджер (Bob Bulger), Вице-президент и директор по строительным шинам.

«Благодаря этому автоматически обновляющемуся приложению, содержащему информацию о продуктах для строительной, сельскохозяйственной и подъемно-погрузочной техники, и находящемуся в открытом доступе на сайте si.camso.co, наши сотрудники могут освежить или пополнить свои знания в области OTR-индустрии. Есть возможность загрузить бесплатное приложение для iPad. Это, безусловно, поможет нам правильно подбирать шины для наших заказчиков», — комментирует менеджер по работе с корпоративными клиентами службы сервиса Анастасия Исаченко.



*Исаченко Анастасия,
менеджер по работе
с корпоративными клиентами*

Обзор новых продуктов Camso

Весной 2015 года Camso представили три шины премиум класса для погрузчиков с бортовым поворотом, SKS 793S, SKS 775 и SKS 732. SKS 793S — цельнолитая шина со специальными амортизационными отверстиями в боковине шины, которые улучшают ходовые качества без потери прочности. Пневматические шины SKS 732 и SKS 755 имеют уникальную конструкцию боковины, предотвращающую ее повреждение.

Очередная новинка, которая была анонсирована в декабре 2015 года —

шина премиум класса для колесных погрузчиков WHL 775 с протектором L5. Шина повышенной проходимости с глубокими, рифлеными блоками протектора, усиленным каркасом и боковиной.

Что касается других новинок, Camso готовит существенное расширение модельного ряда, как это было с линейкой продуктов для погрузчиков с бортовым поворотом.

«Чтобы быть лучшими партнерами для наших клиентов, мы должны вносить свой вклад в повышение эффектив-

ности и рентабельности их работы», — говорит Дэвид Фляйшхауэр (David Fleischhauer), Исполнительный директор по развитию рынка строительной техники.

Текущие предложения Camso

Для экскаваторов-погрузчиков компания представляет вниманию заказчиков уникальную шину Camso BHL 753 (Solideal BHZ) для интенсивной эксплуатации на высокоабразивной поверхности. Шина специально разработана для обеспечения равномерного износа протектора и снижения вибраций. Сочетает комфорт, длительный срок службы и устойчивость к проколам за счет насыщенного протектора и усиленного подпротекторного слоя. Такая шина отлично за-

рекомендовала себя в самых тяжелых условиях эксплуатации. Клиентам, которые используют технику в стандартных условиях эксплуатации, компания рекомендует обновленную шину, приобретающую всё большую популярность на рынке РФ, — Camso BHL 532 (Solideal SLA R4). Эта шина обеспечивает комфорт при движении на дороге и отличное сцепление на бездорожье. Непрерывная работа экскаватора-погрузчика может вызывать повышенный износ деталей трансмиссии за счет высоких ви-

браций. Camso BHL 532 снижает вибрацию для повышения ходовых качеств и сводит к минимуму вероятность возникновения повышенного износа деталей ходовой и при этом поддерживает отличное сцепление с грунтом. Шина обладает достаточно прочным каркасом и подпротекторным слоем для снижения вероятности проколов.

По вопросам приобретения продукции «Camso» (Solideal) обращайтесь в службу сервиса ЗАО «ЛОНМАДИ»:

Телефон: (495) 916-60-90

Модель SLR от 20 500 руб.

12.5 / 80 – 18; 16.9 - 24 IND;
16.9 - 28 IND; 18.4 - 26 IND



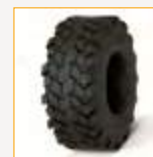
Модель SLA от 32 500 руб.

16.9 - 24 IND; 16.9 - 28 IND;
18.4 - 26 IND



Модель BHZ от 21 500 руб.

12.5 / 80 – 18; 18.4 - 26 IND;
16.9 - 28 IND



МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

> Приведение техники в рабочее состояние после зимнего хранения

Поздравляем всех с приходом весны!

Впереди нас ожидает новый строительный сезон — пора интенсивной эксплуатации техники. Нынешняя тёплая зима не менее коварна для техники, чем привычная морозная. Когда столбик термометра «пляшет» вокруг нуля — это значит, что в ёмкостях машин появляется конденсат. Особенно интенсивно он образуется в стальных ёмкостях, например, топливных баках. Этот процесс усугубляется тем, что образовавшаяся вода вызывает коррозию металла. Ржавчина и вода — «убийцы» топливной аппаратуры.

Чтобы не попасть в неприятную ситуацию из-за простоя машины на строи-

тельной площадке, прежде чем отправлять машину на работу, позаботьтесь о её подготовке. Во-первых, слейте конденсат из топливного и гидравлического баков. Да, в гидравлическом баке тоже образуется конденсат, и вода так же вызывает коррозию в элементах гидравлической системы. Следующим полезным шагом будет проверка состояния воздушных фильтров. Необходимо проверить состояние аккумуляторной батареи: уровень электролита, его плотность и состояние клемм. Здесь же проверяем уровень и состояние масел в агрегатах трансмиссии и двигателя. Возвращаемся к топливной системе, где, после слива конденсата при заправке

машины свежим топливом, рекомендуем добавить в него специально разработанную присадку PerformanceFormula. Она смажет топливную аппаратуру и свяжет остатки воды, обеспечив тем самым исправную работу машины. Немаловажный момент, который надо знать о топливных баках: компания JCB почти на всей линейке своей продукции устанавливает пластиковые топливные баки, что исключает коррозию в них. Такое конструктивное решение обеспечивает эффективную защиту топливной аппаратуры и этим выгодно отличает технику JCB от других.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЦЕНЫ!

Пластина отвала режущая

(приварная)

2253 мм/2343 мм/2450 мм

11 000 ₹ с НДС

Пластина отвала режущая

(под болты, 2 режущих кромки)

2253 мм/2350 мм/2450 мм

17 000 ₹ с НДС

Предложение действительно
для всех моделей
экскаваторов-погрузчиков
JCB 3CX, 4CX, 5CX



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

ЛОНМАДИ

Телефон: (495) 916-60-90, (495) 916-60-46

E-mail: infoservice@lonmadi.ru



➤ Новое назначение: финансовый директор группы компаний «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ»



Чистякова Елена
Финансовый директор
группы компаний
«ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ»

Образование: Всероссийский заочный финансовый институт, специальность бухгалтерский учет, анализ и аудит.

Действующий член Института профессиональных бухгалтеров России, дипломированный специалист в области международных стандартов финансовой отчетности МСФО.

— Как начиналась ваша трудовая биография?

— После окончания института я работала в аудиторской компании заместителем главного бухгалтера. С 2008 года я работаю в компании «ЛОНМАДИ». Начиная с должности заместителя главного бухгалтера. Потом я была повышена в должности до главного бухгалтера «КВИНТМАДИ», потом я была заместителем финансового директора. В конце января 2016 года получила предложение стать Финансовым директором.

— Что повлияло на выбор профессии?

— Много лет назад меня попросили оказать содействие в проведении плановой инвентаризации одному из бухгалтеров компании, где я работала, и я поняла, что для меня эта деятельность очень интересна. Она затрагивает в себе одновременно несколько аспектов: присутствует момент законодательных норм, требуется некое творчество, смекалка, нужна определенная гибкость, и я всегда прекрасно дружила с цифрами.

Часто задача, с которой сталкивается бухгалтер, связана с выбором наиболее оптимального решения, необходимостью «докопаться до истины» — и мне эти аспекты в работе очень близки.

— Какие задачи Вам приходится решать в первую очередь на позиции финансового директора?

— В данный момент наиболее приоритетная задача — это утверждение

Бюджетной модели (Бюджет движения денежных средств и Бюджет доходов и расходов), которые позволят нам оценивать грядущие перспективы в деятельности группы компаний. Бюджет позволяет руководству компании иначе взглянуть на деятельность организации, выявить на перспективу «узкие места», оценить достаточность прогнозируемых денежных потоков и предпринять управленческие решения, направленные на всестороннее улучшение финансовой ситуации в организации. Есть мнение, которое я поддерживаю: «Бухгалтерский учет — это посмертный учет потраченных и приобретенных денег». Только планы и прогнозы позволяют оценить потенциал организации и принять решения на перспективу.

Исходя из бюджетов доходов и расходов, представляется возможность прогнозирования ключевых показателей, например, порога покрытия расходов компании за счет прибыли службы сервиса (Service Absorption Rate).

И еще один немаловажный этап — это регулярное сопоставление показателей бюджетов и фактических показателей. Такое сравнение позволяет оценить, насколько точен построенный бюджет и учитывает ли он все нюансы в деятельности организации.

В настоящий момент внедрена новая форма внутреннего управленческого отчета о движении денежных средств, еженедельно мы консолидируем информацию от всех компаний группы, и далее имеем возможность сопостав-

лять её с планом денежных потоков. Система мотивации была пересмотрена в последний год, в том числе ключевые показатели эффективности (KPI), программа вознаграждения. В первую очередь мы ориентируемся на операционную прибыль компании, и она для многих сотрудников является показателем эффективности. Мы более внимательно к этому относимся. Хочется, чтобы в такой непростой экономической ситуации все рабочие места были сохранены, а сотрудники на благо компании работали бы и дальше. Я считаю, что сила «ЛОНМАДИ» в первую очередь в грамотном подобранном кадровом составе компании. Потому что большинство сотрудников являют-

тельство нового технического центра компании находится на завершающем этапе. Строительство осуществляется в срок согласно утвержденному графику финансирования, и ситуация простоя или замораживания вследствие нехватки финансирования исключена. Именно поэтому в обозначенные сроки у нас произойдет переезд. Это в фокусе интересов компании, потому что новый технический центр открывает новые горизонты развития компании. Компания, безусловно, будет осваивать новые направления бизнеса, которые помогут укрепить наши позиции на рынке.

— Как Вы считаете, насколько финансовый директор должен владеть

рая задействует как сотрудников бухгалтерской и юридической служб, так и непосредственно руководителей.

— В плотном графике работы остается время для саморазвития?

— Есть огромное желание развиваться в профессии, и поэтому в ближайшее время я планирую начать обучение для получения международного сертификата ACCA — это глобальная профессиональная ассоциация, объединяющая специалистов в области финансов и учета со всего мира. Обучение включает в себя 14 Блоков таких как: Финансовый менеджмент, Управление эффективностью, Корпоративное управление, риск и этика, Корпоративное право, Финансовая отчетность и пр. Полный курс обучения обычно составляет порядка двух лет. Безусловно, такое повышение квалификации позволяет любому финансисту углубить свои знания и расширить кругозор в области финансов. Мне кажется, что любая информация порождает свежие идеи, которые помогают найти новые способы решения старых проблем, способствуют созданию новых продуктов и разработке процессов для развития организации и ее сотрудников.

Часто задача, с которой сталкивается бухгалтер, связана с выбором наиболее оптимального решения, необходимостью «докопаться до истины» — и мне эти аспекты в работе очень близки.

ся профессионалами с большой буквы. Выстроены контакты. Смеем сказать, что в холдинге нет текучки кадров, и это с хорошей стороны характеризует компанию. Люди держатся за свои места и ответственно относятся к работе. Персонал работает годами, предан компании — это является залогом успеха.

— С какими трудностями приходится сталкиваться?

Самая большая проблема для компании-импортера — это волатильность рубля. Основная задача — хеджирование валютных рисков и, безусловно, наиболее остро стоит вопрос сокращения нашей валютной задолженности перед иностранными поставщиками. Потому что чем меньше валютная задолженность, тем меньше она окажет влияние на финансовые показатели в результате изменения курса валют. Не стоит также забывать, что строи-

отраслевой спецификой?

— Не имея представления об отраслевой специфике, сложно объективно оценивать результат деятельности организации и предлагать какие-либо управленческие решения, потому что они могут быть ошибочными и повлечь за собой отрицательные последствия.

— Как Вы считаете, в чем заключается основная задача компании относительно управления дебиторской задолженностью?

— Выработка единой стратегии (правил), базирующейся на критериях, которые будут являться ориентирами при предоставлении «товарного кредита» (товарооборот, прибыльность и т.д.), соблюдение утвержденных в компании регламентов, оперативное отслеживание ситуации с изменением дебиторской задолженностью, а также контроль за её взысканием. И это, несомненно, коллективная работа, кото-



➤ JCB FINANCE

для техники с наработкой



В текущей экономической ситуации некоторые клиенты в силу недостатка бюджетов рассматривают приобретение подержанной техники вместо новой. «ЛОНМАДИ» понимает потребности клиентов и предлагает качественную технику JCB с наработкой. И здесь на помощь заказчикам приходит Программа JCB Finance, которая предлагает клиенту необходимые для приобретения таких машин средства на привлекательных условиях.

Учитывая интерес клиентов и их текущие потребности, в конце 2015 года по Программе было запущено предложение «JCB Finance: Техника с Нарботкой».

Мы постарались сделать данное предложение наиболее привлекательным для клиентов:

- По программе «JCB Finance: Техника с Нарботкой» возможно приобретение подержанной техники JCB любых моделей (исключение составляют только генераторы). Возраст техники должен составлять до 5 лет с даты, обозначенной в ПСМ, и до 3х лет с момента первой продажи.

- Условия финансирования предусматривают аванс от 25%, а также срок финансирования до 3-х лет.

- Требования к клиенту по программе и список запрашиваемых документов не меняются и остаются такими же, как и требования для приобретения новой техники JCB в лизинг по Программе JCB Finance.

- Поскольку в процедуре присутствует оценка техники, сроки рассмотрения составляют до семи рабочих дней.

Работая на подержанной технике JCB, приобретенной в «ЛОНМАДИ», каждый клиент может оценить качество бренда, получить интересные условия по Программе JCB Finance, воспользоваться всеми преимуществами лизинга, заработать кредитную историю по Программе, чтобы в будущем покупать и новые машины JCB на отличных условиях.

Сотрудники «ЛОНМАДИ» подберут каждому клиенту подходящую машину, а региональные менеджеры JCB Finance сделают соответствующее предложение по «JCB Finance: Техника с Нарботкой» для покупки техники JCB.



Экскаватор-погрузчик № 1 в мире* создан специально для российских условий эксплуатации

*По продажам экскаваторов-погрузчиков

1900

₽/в день

Ставка удорожания — 1,38%

* Годовое удорожание техники рассчитано от предполагаемой цены продажи «ЛОНМАДИ» (цену уточняйте у вашего менеджера) при сроке лизинга 13 (тринадцать) месяцев, первоначальном взносе 49 (сорок девять) %, аннуитетном графике лизинговых платежей в рублях. Предложение включает единовременную комиссию за организацию лизинговой сделки. Размер удорожания техники может меняться при изменении цены на технику, срока лизинга, размера первоначального взноса, типа графика лизинговых платежей, валюты лизинговых платежей и размера комиссии за организацию лизинговой сделки.

Специальное предложение не включает выкупной платеж 1 180 руб (с НДС), дополнительно оплачиваемые лизингополучателем расходы на страхование, транспортный налог, регистрацию, ремонт, техническое обслуживание и дооснащение техники дополнительным оборудованием по желанию лизингополучателя. Подробную информацию Вы сможете получить в филиале Лонмади в вашем регионе в www.jcbrus.ru / www.lonmadi.ru 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.

*Данный размер затрат в день рассчитан, исходя из размера месячного платежа 58 000 руб. умноженного на 12 месяцев и поделенных на 365 дней для экскаватора-погрузчика ЗСХД стоимостью 4 390 000 рублей, срок лизинга 60 месяцев, авансовый платеж 49%, по аннуитетному графику платежей. Указанный размер затрат в день не учитывает комиссию за организацию сделки уплачиваемую отдельно, и выкупную цену техники в размере 1 180 рублей с НДС, подлежащую оплате в конце срока лизинга. Обозначенный размер затрат в день может меняться при изменении цены на технику, срока лизинга, размера первоначального взноса, типа графика лизинговых платежей, валюты лизинговых платежей. Подробную информацию Вы сможете получить в филиале Лонмади в вашем регионе в www.jcbrus.ru / www.lonmadi.ru . 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.

➤ Финансирование техники с наработкой «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ»: тенденции и инструменты



Авдеев Сергей
Директор по проектному финансированию

В условиях роста курса валют приходится искать новые пути покупки качественной импортной техники — в том числе приобретать технику с наработкой и использовать заёмные средства, в том числе внешние, такие как кредит или лизинг.

Компания «ЛОНМАДИ» сотрудничает с рядом лизинговых компаний и банков и готова оказать содействие в подборе наиболее подходящего варианта внешнего финансирования.

В данной статье предлагаются ответы на наиболее часто встречающиеся вопросы по финансированию техники с наработкой.

— Что важно банкам и лизинговым компаниям при финансировании с техникой с наработкой?

— Банкам и лизинговым компаниям важно то же, что важно собственнику техники: собственники должны зарабатывать деньги на приобретаемой технике и своевременно исполнять обязательства по договору. Именно

для этого, для банков и лизинговых компаний важно покупать технику у официального дилера. При покупке техники у частных лиц и не известных компаний у финансирующей организации нет гарантий в том, что техника не обременена залогом или судебными тяжбами и находится в исправном состоянии.

Покупая технику с наработкой у официального дилера «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ», банки уверены в том, что обязательства перед ними и их клиентами по договору будут исполнены в надлежащем объеме, а техника будет юридически очищенной и технически исправной, тогда как с частных лиц или перекупщиков возместить ущерб будет крайне сложно или невозможно (компании однодневки запросто закрываются или банкротятся при предъявлении к ним претензий).

— Что удобнее: лизинг или кредит?

В большинстве случаев частным лицам и индивидуальным предприни-

мателям, работающим без НДС (налог на добавочную стоимость), проще получить кредит, тогда как ООО и ИП с НДС более выгоден и удобен лизинг.

Лизинговые компании являются плательщиками НДС и, в отличие от кредита, размер НДС всегда должен присутствовать в стоимости техники.

Подчеркну, что лизинговые программы производителя, например, JCB Finance для компаний и техники с НДС почти всегда будут иметь преимущества для клиентов по сравнению с кредитом.

— На что нужно обратить внимание покупателям техники при покупке техники в кредит или лизинг?

Существуют несколько основных факторов на которые хотелось бы обратить внимание.

— *Размер предоплаты.* Обычно банки и лизинговые компании настаивают, что авансовый платёж должен составлять около 30% от стоимости техники (при цене 4 000 000 рублей,

аванс составит 1 200 000 рублей). В некоторых случаях есть возможность уменьшить авансовый платёж: например, при использовании кредита можно предоставить дополнительный залог (ПТС/ПСМ на технику или легковой автомобиль) и договориться об уменьшении аванса до 0-20%.

— *Возраст техники.* Важно своевременно проинформировать лизинговую компанию о возрасте техники – в разных компаниях разные требования (например, не старше 7 лет в момент выхода техники из лизинга). Хочется обратить ваше внимание на то, что в «ЛОНМАДИ» мы постарались решить эту задачу и разработали партнёрские программы на всю линейку техники вне зависимости возраста техники и сроков дальнейшей эксплуатации.

— *Сроки финансирования.* Под разные задачи можно подобрать различные сроки финансирования: обычно от 1 года до 3-х лет, при этом в ряде случаев можно расширить срок до 5 лет. Важно при подписании договора уточнять возможность досрочного погашения. В программах, которые предлагают партнёры «ЛОНМАДИ», мы учли пожелания клиентов и настаивали на возможности досрочного погашения после 6-12 месяцев с пересчётом остатка долга на дату закрытия договора. В лизинге, в основном, отсутствует возможность досрочно погашать частями – только всю сумму. В кредите возможность частичного досрочного погашения зачастую присутствует.

— **Если возникли сложности с платежами?**

— Надеемся, что вашего бизнеса это не коснётся! Бывает, что контрагенты не платят вовремя или возникают перебои с объёмами работ. Что можно посоветовать нашим клиентам в таких случаях?

Быть на связи с банком или лизинговой компанией. Банки и лизинговые компании прекрасно знают о ситу-

ации в стране и с поступлениями оплат за работы. Они готовы, до определённого предела, идти на встречу клиентам. Важно не терять с ними контакт, чтобы отношения оставались партнёрскими.

Попробовать рефинансировать задолженность. Банки и лизинговые компании в ряде случаев, по соглашению сторон, соглашаются рефинансировать сумму долга и продлить договор на определённый срок. Финансовые организации охотнее рефинансируют тех клиентов, которые не имеют больших текущих задолженностей, именно поэтому важно подумать о рефинансировании заранее! Если в зимний период работ ожидается меньше или объём работ завершается, а новый контракт не подписан, то можно начать диалог с финансовой организацией о рефинансировании.

Если ситуация с заёмными средствами не разрешилась и долг остаётся. Ситуации бывают разные и знайте, что «ЛОНМАДИ» думает о том, чем можно помочь клиентам. Разработана специальная программа выкупа техники и договоры, по которым «ЛОНМАДИ» может выкупить технику у лизинговой компании или банка, по оговоренной с собственником цене. При этом часть суммы оплачивается финансовой организации в счёт долга, другая часть оплачивается собственнику техники. В этом случае очень важно, чтобы до этого не наступил разрыв договора между финансирующей организацией и клиентом из-за большой просрочки (в этом случае собственником техники становится банк или лизинговая компания и договориться с ними становится сложнее).

— **Стоит ли пользоваться заёмными средствами?**

— Несмотря на риски, которые всегда присутствуют при ведении бизнеса, с новым сезоном работ открываются новые перспективы — появляются проекты в которых можно участвовать, появляются планы по расширению

бизнеса. Компания «ЛОНМАДИ» готова предложить качественную технику и помочь в организации финансирования, а также оказать послепродажную консультативную поддержку при работе с финансированием.

> Аренда дорожно-строительной техники — ваше экономическое преимущество!

Зачем покупать новую и держать на балансе дорогую дорожно-строительную технику, если ее можно взять в аренду на определенное время, тем самым сэкономить значительные денежные средства на ее содержание и обслуживание?!



Арендная Компания «СОКОЛ» предлагает Вам услуги по аренде дорожно-строительной техники широкого модельного ряда в Москве и Московской области. Экскаваторы, мини-экскаваторы, экскаваторы-погрузчики, телескопические погрузчики, мини-погрузчики, автокраны, автовышки, краны-манипуляторы, самосвалы, компрессоры, дизельные генераторы и другую дорожную спецтехнику можно взять в аренду в нашей компании на самых выгодных условиях.

Когда речь заходит о сдаче в аренду дорожно-строительной техники, принято считать, что данная услуга востребована на единоразовых проектах — в этом случае экономия, действительно, получается существенная, ведь стоимость экскаваторов, погрузчиков и другой спецтехники оказывается гораздо выше платы за аренду. К тому же, арендовав дорожную спецтехнику, заказчик экономит и свое время: при покупке строительной техники приходится заказывать и ждать, тогда как в парке АК «Сокол» вся необходимая дорожная техника всегда в наличии.

Варианты аренды техники:

- Аренда техники с оператором
- Аренда техники без оператора
- Аренда техники с правом дальнейшего выкупа
- Купля-продажа
- TRADE-IN (выкуп старой техники взамен новой)

Хотя аренда дорожной строительной техники в Москве и Московской области — основное направление работы АК «Сокол», мы используем все свои возможности для удобства Заказчиков. Вы можете сэкономить, купив б/у спецтехнику для своей компании по привлекательной цене.

Однако не стоит забывать, что строительная техника — это не только разовые, но и долговременные затраты. Ее обслуживание, ремонт, хранение требуют как вложение денежных средств, так и наличие в штате грамотных специалистов. Поэтому услуги по аренде дорожной и строительной техники востребованы и в крупных компаниях Москвы и Московской области на постоянной основе. В этом случае все дополнительные расходы несет арендодатель, что окупает стоимость аренды спецтехники.

Арендная компания «Сокол» оказывает полный цикл услуг предприятиям. Техника у нас новая. Мы берем на себя подбор оптимального вида машин для выполнения поставленной задачи, их комплектацию навесным оборудованием, обслуживание техники, предоставление высококвалифицированных операторов на объект, и отвечаем за конечный результат, полностью беря на себя все заботы Заказчика. В компании работают опытные машинисты-операторы.



Митрофанова Светлана
Руководитель
административно-
визовой службы

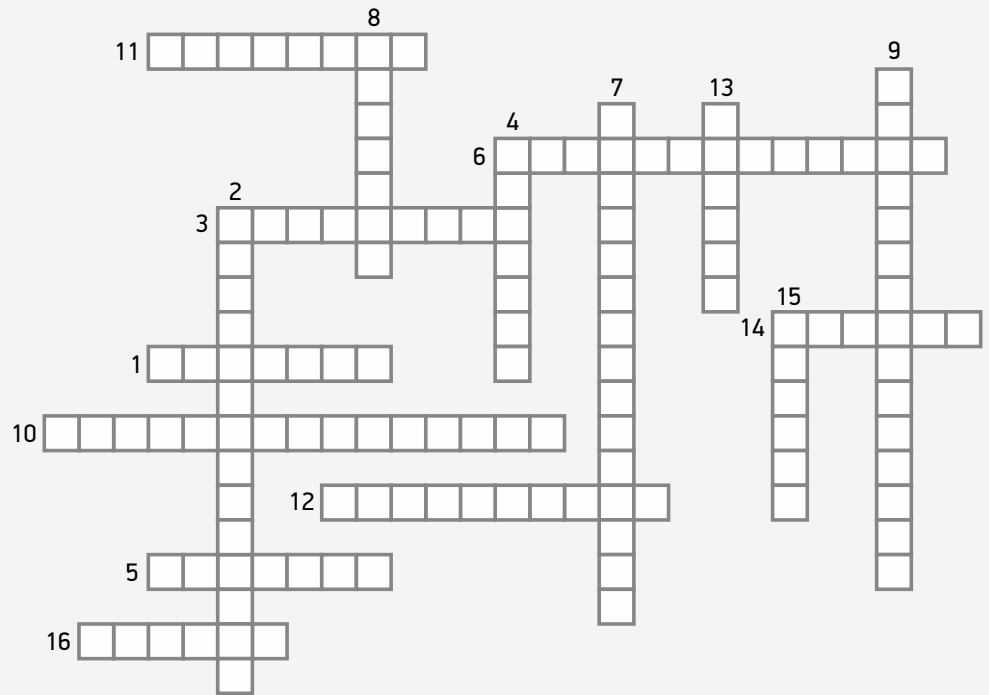


Позднякова Оксана
Офис-менеджер

Мы предлагаем вашему вниманию кроссворд, составленный сотрудниками администрации ЗАО «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» Митрофановой Светланой и Поздняковой Оксаной.

Правильные ответы просьба присылать на электронный адрес **marketing@lonmadi.ru**.

Три первых правильных ответа будут удостоены поощрительных призов.



По горизонтали:

- 1 То, что заставит даже ленивого освоить SEP, CRM и понять, что такое KPI
- 3 Ну очень высокоразвитая группа сотрудников компании
- 5 Многошаговый процесс, в котором:
— существуют продукт и деньги (или другой эквивалент стоимости продукта);
— участвуют продавец и клиент;
— контекст процесса определяет структуру процесса
- 6 Антоним слова «Разрушение»
- 10 Бюрократия в позитивном смысле
- 11 То, чем занимается отдел контрактации, если менеджер по продажам хорошо поработал
- 12 Отрасль научных знаний, определяющая своевременную явку сотрудников на работу и оставление рабочего места не ранее 18.00
- 14 То, о чем следует вспоминать не реже 1 раза в неделю, во избежание материальных взысканий
- 16 Приятное проявление работы с заказчиком, которое, однако, не дает права быть менее вежливым с клиентом, после наступления этого проявления

По вертикали:

- 2 Фундаментальные способности, проявляемые социальными факторами, являющимися "квалифицированными" участниками социальных контекстов, являющиеся, в частности, результатом п.1 по горизонтали
- 4 То, что у сотрудников нашей компании всегда остается чистым, после реализации пунктов 5, 11 и 16 по горизонтали
- 7 Научное понимание процесса «Я к Вам пишу», в объемах компании
- 8 Это может и должен позволить себе иметь любой менеджер нашей компании, хотя бы виртуально
- 9 То, что берется на свою голову
- 13 Гордость нашей компании, от которой зубы сводит у конкурентов
- 15 Китайская мудрость гласит, что ЭТО — сокровище, которое повсюду следует за тем, кто им обладает. Получить это можно, в частности, в п.1 по горизонтали

Специальные цены на генераторы и контейнеры



JCB G17QX

Основная мощность: 12,8 кВт | Резервная мощность: 13,6 кВт
Дополнительные опции:

- Монтаж
- Пуско-наладка
- Установка в контейнер
- Дополнительное оборудование

Спеццена — **762 000** ₺

JCB G22QX

Основная мощность: 16 кВт | Резервная мощность: 18 кВт
Дополнительные опции:

- Монтаж
- Пуско-наладка
- Установка в контейнер
- Дополнительное оборудование

Спеццена — **843 000** ₺

JCB G175X

Основная мощность: 127,4 кВт | Резервная мощность: 139,8 кВт
Дополнительные опции:

- Монтаж
- Пуско-наладка
- Установка в контейнер
- Дополнительное оборудование

Спеццена — **1 900 000** ₺

YH170DTLS-5B

Основная мощность: 10,0 кВт | Резервная мощность: 10,7 кВт
Дополнительные опции:

- Монтаж
- Пуско-наладка
- Установка в контейнер
- Дополнительное оборудование

Спеццена — **595 701** ₺

YH220DTLS-5B

Основная мощность: 13,7 кВт | Резервная мощность: 14,8 кВт
Дополнительные опции:

- Монтаж
- Пуско-наладка
- Установка в контейнер
- Дополнительное оборудование

Спеццена — **723 461** ₺

YH280DTLS

Основная мощность: 16,2 кВт | Резервная мощность: 17,6 кВт
Дополнительные опции:

- Монтаж
- Пуско-наладка
- Установка в контейнер
- Дополнительное оборудование

Спеццена — **794 576** ₺

Контейнер УБК-6 вандалоустойчивый (морской)

- Габариты (Д x Ш x В): 6058 x 2438 x 2895 мм
- Масса без оборудования: 3700 кг

Спеццена — **690 000** ₺

Контейнер УБК-3 вандалоустойчивый (морской)

- Габариты (Д x Ш x В): 6058 x 2438 x 2895 мм
- Масса без оборудования: 3700 кг

Спеццена — **390 000** ₺

Мини-контейнер (Еврокожух) для бензинового или дизельного генератора из оцинкованного металла МК-1,5

Опции:

- Прибор приёмно-контрольный пожарно-охранный
- Щит собственных нужд (ЩСН), освещение, обогрев
- Система приточно-вытяжной вентиляции

Спеццена - **55 000** ₺

Только до конца мая 2016 г.

ЛЮБАЯ ЩЕТКА ДЛЯ МИНИ-ПОГРУЗЧИКА С БОРТОВЫМ ПОВОРОТОМ СО СКИДКОЙ 10%!



Ваша скидка 10 %

на любую щетку для минипогрузчика
с бортовым поворотом

Скидка действительна до 31 мая 2016 г.

Подробности акции уточняйте у специалистов: 8-800-333-56-63





JCB

Компания «ЛОНМАДИ» рада предоставить Вам

ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОТЕСТИРОВАТЬ
ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИЙ ПОГРУЗЧИК JCB
В РЕАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ
СТРОИТЕЛЬНОЙ ПЛОЩАДКИ



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

ЛОНМАДИ

Подробности уточняйте
у специалистов по продажам:
8-800-333-56-63
www.lonmadi.ru

JCB

» JS205

НОВЫЙ ГУСЕНИЧНЫЙ ЭКСКАВАТОР



**МАКСИМУМ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ,
МИНИМУМ ЗАТРАТ**

Читайте в следующем номере Lonmadi Review:

Рассказ об открытии нового офиса компании «ЛОНМАДИ» в КНР

Новая рубрика: Технический ЛикБез

Развитие среднего бизнеса в Северо-Западном федеральном округе

Отдел маркетинга компании регулярно проводит конкурсы в социальной сети Фейсбук. Сегодня мы публикуем результаты конкурса на внимательность «Найди 10 отличий».

Три победителя конкурса, набравшие максимальное количество очков:

1. Олег Петров (ООО «ЛОНМАДИ С.-Петербург») — 77 баллов
2. Сергей Мютель (ex-ЗАО «ЛОНМАДИ») — 72 балла
3. Наталья Майба («КВИНТМАДИ Урал») — 32 балла

Победители получают ценные призы от компании. Поздравляем!

Над номером работали:

Авдеев Сергей	Клетчук Ирина	Сеченых Игорь
Асхадулин Ринат	Кричигин Владимир	Сиволоб Игорь
Белокрылова Олеся	Кустарев Геннадий	Скрылев Сергей
Бобровников Максим	Ларин Артем	Соколова Лина
Горячев Антон	Милёхин Василий	Угарова Юлия
Дудакова Екатерина	Митрофанова Светлана	Федонина Анна
Евтушевская Оксана	Носков Андрей	Чистякова Елена
Жилов Владимир	Погосов Александр	Чубуков Андрей
Игитханян Арам	Позднякова Оксана	Шабаетов Игорь
Исаченко Анастасия	Пузииков Игорь	Шведов Александр
Кашин Виктор	Свириденко Александр	Щукина Анна

Мы благодарим всех, кто помогал нам в работе над номером.

Корпоративный журнал ЗАО «ЛОНМАДИ». Выпуск №8, апрель 2016 года

Мы ждем ваших комментариев и вопросов по адресу: marketing@lonmadi.ru

Подписано в печать: 12 апреля 2016 г.

Тираж: 999 экземпляров. Распространяется бесплатно.