

# [LONMADI RE:VIEW]

№11 | сентябрь 2017

## НОВИНКИ

Описание новых моделей  
техники стр. 20

## «ЛОНМАДИ»

**В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ**  
Открытие второго офиса стр. 32

## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Промышленные вилочные  
погрузчики стр. 46



# СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ

ТЕМА НОМЕРА СТР. 10

# Программа ЛОНМАДИ Parts

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

**ТОЛЬКО В ЛОНМАДИ**

Размеры и цены:

12,5/80x18 — **16 500**р.

16,9x24 — **29 500**р.

16,9x28 — **31 000**р.

18,4x26 — **33 500**р.

## ПРЕИМУЩЕСТВА:

- Усиленный каркас
- Ступенчатый глубокий протектор
- Гарантия — 5 лет



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО  
**ЛОНМАДИ**

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

**LONMADI** RE.VIEW

СОДЕРЖАНИЕ

## Новости

- «КВИНТМАДИ» — официальный дилер Meclift 4  
«ЛОНМАДИ» на конкурсе «СТРОЙskills» 6  
LIVELINK в России 7  
Интервью с генеральным директором GOMACO 8

## Тема номера

- СЗФО в цифрах и фактах 10  
Интервью с региональным директором по СЗФО 12

## Новинки

- Фронтальный погрузчик 422zx 20  
Дизельные генераторы JCB серии QS 22  
Мульчер UMG M300 24

## Сервис

- Качество, проверенное временем 26  
«ЛОНМАДИ ГАРАНТ»: взгляд в будущее 28  
«МОСАВТОКРАН»: «Не мешайте машине работать» 31

## Офисы

- «ЛОНМАДИ» Парнас: открытие второго офиса в Санкт-Петербурге 32

## Партнёры

- «БалтМостСтрой» 36  
АО «ВАД» 38  
Группа «ИЛИМ» 40  
Terex Washing Systems 42

## Мнение эксперта

- Самый универсальный вилочный погрузчик 46

## Спецпредложения

- Техника с наработкой 48

## Лизинг

- Новые финансовые решения 52

## Спецпроект

- Укладчики толстых слоёв бетона 54

## Благотворительность

- «ЛОНМАДИ» и «КВИНТМАДИ» дарят надежду 60

## Фоторепортаж

- По следам двух капитанов 61

www.lonmadi.ru

[ 3 ]



## «КВИНТМАДИ» — ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР MECLIFT

7 августа 2017 года подписано дилерское соглашение между компаниями «КВИНТМАДИ» и Oy Meclift Ltd, согласно которому «КВИНТМАДИ» уполномочена поставлять и обслуживать финскую технику на территории Центрального, Северо-Западного, Южного, Приволжского, Сибирского, Северо-Кавказского и Уральского федеральных округов РФ.

Финская компания Meclift, основанная в 1993 году, специализируется в области производства инновационного оборудования для погрузки/разгрузки тяжёлых материалов в портах и на промышленных предприятиях. Meclift предлагает своим заказчикам уникальные машины, которые значительно повышают производительность и эффективность

погрузочных работ, а также обеспечивают безопасность на рабочей площадке.

Линейка продукции компании представлена тремя категориями: телескопические погрузчики, контейнерные передвигатели и навесное оборудование.

Телескопические погрузчики грузоподъёмностью от 16 до 50 тонн отличаются компактностью, позволяющей им работать даже в условиях ограниченного пространства.

Погрузчик ML1812R — это уникальная многофункциональная машина, единственный в мире погрузчик с грузоподъёмностью 18 тонн, который может заезжать внутрь стандартного контейнера. Высота подъёма стрелы составляет 6 метров, благодаря чему он может складывать 20-футовые контейнеры в 3 яруса. Гидравлически поднимающаяся кабина обеспечивает превосходный об-



Телескопический погрузчик ML4212RC



Контейнерный передвигатель ML36CM

зор оператора даже при работе с крупногабаритными грузами. Благодаря вылету телескопической стрелы машина также может разгружать 20-футовый контейнер, который находится на трейлере.

Контейнерные передвигатели Meclift перемещают контейнеры размером от 20 до 45 футов, в том числе высокие контейнеры, а также осуществляют погрузку/разгрузку контейнеров на магистральные тягачи. Компактная конструкция контейнерных передвигателей Meclift позволяет машинам въезжать в ворота терминала

и работать внутри склада или грузового судна. Присоединенный к терминальному тягачу передвигатель ML36CM приводится в действие гидравлической системой терминального тягача. Длина главной балки регулируется автоматически для работы с контейнерами разного размера.

Компания Meclift представляет широкий выбор навесного оборудования, в том числе подъёмные балки, дорны и боковые захваты для рулонов, вилы, вспомогательные ролики, ковши, погрузочные короба и многое другое. Навес-

ное оборудование Meclift, изготавливаемое согласно пожеланиям заказчика, увеличивает многофункциональность погрузчика и позволяет выполнять различные виды работ.

Легко устанавливаемые двойные вилы обладают рядом преимуществ при погрузке/разгрузке контейнеров и грузовых автомобилей. Например, одновременно можно поднимать четыре европоддона. Использование двойных вилок сократит время загрузки контейнера или грузовой машины: для полной загрузки 20-футового контейнера требуется всего два подъема груза.

При помощи вспомогательных роликов, которые устанавливаются в нижней части подъемной каретки, можно загружать груз в контейнер или фуру без потери грузоподъёмности даже при полном выдвижении стрелы погрузчика.

Оборудование Meclift является оптимальным решением для погрузочно-разгрузочных работ в портах и на промышленных предприятиях. Мы уверены, что наши заказчики по достоинству оценят качественную финскую технику.



Телескопический погрузчик ML1812R

## LIVELINK В РОССИИ: ПОЧУВСТВУЙТЕ РАЗНИЦУ

С конца 2016 года все генераторные установки поставляются в Россию с активированным 2-летним контрактом на обслуживание системы дистанционного мониторинга LiveLink. Телематическая система мониторинга постепенно завоевывает свои позиции на российском рынке, включая крупные московские компании. Какие преимущества ее использование дает заказчику?

Расположенная в Москве компания «Мостодор» специализируется в строительстве объектов любой сложности, осуществляет капитальный ремонт и реконструкцию путепроводов, мостов, автомобильных дорог, эстакад, труб, подпорных стен и других транспортных сооружений в различных климатических, гидрологических и геологических условиях, применяя новейшие разработки и технологии.

«Мостодор» многие годы сотрудничает с АО «ЛОНМАДИ», технический центр которого является самым крупным среди дилеров JCB. Парк техники «Мостодора» включает экскаваторы-погрузчики ЗСХ, телескопический погрузчик 540-140 и две генераторные установки G140QX. Система LiveLink дает возможность владеть полной информацией о работе каждой единицы техники.

Василий Антонович Мошенко, главный механик компании ООО «Мостодор», следит за техническим состоянием генераторных установок в силу своих должностных обязанностей.

«Я использую систему для контроля расхода топлива, количества отработанных моточасов, чтобы убедиться в правильной работе генераторов и при этом имею данные о местоположении генераторной установки. Мы использовали эту

информацию, когда возникла необходимость перемещения генератора с одной площадки на другую. Система LiveLink позволила осуществить контроль за выполнением задания без выезда на место. Безусловно, это очень удобно, экономит время, усилия и, в итоге, деньги».

Василий Мошенко также отмечает преимущества функции установления границ рабочей площадки, которая позволяет убедиться, что техника используется в определенном месте и в определенное время.

«Система может быть запрограммирована на поступление тревожного сигнала в случае, если техника пересекла установленные границы рабочей площадки, либо используется в неурочное время. И, по моему мнению, эта функция также весьма значима, поскольку помогает предотвратить несанкционированное использование оборудования».

## КОМПАНИЯ «ЛОНМАДИ» ПРИНЯЛА УЧАСТИЕ В КОНКУРСЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО МАСТЕРСТВА «СТРОЙSKILLS»

7 июля 2017 года корпоративный учебный центр в Гагарине Смоленской области объединил более 200 участников и гостей конкурса «Стройskills», где за право называться лучшими в профессии

боролись сварщики, водители автотранспорта, машинисты спецтехники, специалисты по охране труда и экологии. Целью мероприятия организаторы считают популяризацию рабочих специальностей, повышение профессионального мастерства и мотивации сотрудников.

Перед началом конкурса прошло зрелищное шоу танцующей техники JCB. Опытные операторы АО «ЛОНМАДИ» Сергей Николаевич Родионов на экскаваторе-погрузчике и Денис Андреевич Тимаров на мини-погрузчике продемонстрировали возможности дорожно-строительной техники британского бренда. С приветственным словом выступил генеральный директор JCB Russia Андрей Соловьев, а от компании JCB победителям были вручены памятные подарки.

Второй день конкурса дал возможность желающим примерить костюм сварщика и под руководством наставника

освоить новую профессию. На площадке, где накануне проходили соревнования водителей и машинистов спецтехники, можно было сесть за руль самосвала или бульдозера или пройти экспресс-курс безопасного вождения.

«Огромная площадка была поделена на секторы, где участники состязались между собой. Задания были довольно забавными, например, надо было забросить мяч в корзину при помощи экскаваторной лопаты, — делится впечатлениями директор по маркетингу АО «ЛОНМАДИ» Игорь Сеченых. Подобные мероприятия способствуют повышению профессионального уровня специалистов, формируют положительный имидж компании и ее партнеров, обеспечивают обмен опытом среди участников конкурса. Мы благодарны организаторам за возможность продемонстрировать широкие возможности предлагаемой нашей компанией техники».





## ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР GOMACO ПОСЕЩАЕТ КЛЮЧЕВЫХ РОССИЙСКИХ ЗАКАЗЧИКОВ



Рори Кео

Компания «КВИНТМАДИ» сотрудничает с корпорацией GOMACO более 20 лет. Все эти годы генеральный директор корпорации Рори Кео оказывает поддержку и принимает непосредственное участие в подборе и комплектации оборудования, используемого на российских проектах. В июле 2017 года Рори Кео в очередной раз посетил Москву с деловым визитом, во время которого нам удалось с ним побеседовать.

**— Рори, какова цель Вашего визита в Москву?**

Я приехал, чтобы в рамках послепродажного обслуживания встретиться с нашими заказчиками — компанией «Трансстроймеханизация» («ТСМ»), с которой мы сотрудничаем уже длительное время, убедиться в исправности оборудования и собственными глазами

увидеть проект по сооружению третьей взлётно-посадочной полосы в аэропорту Шереметьево. Проект просто превосходный. Качество укладываемого покрытия полосы соответствует высочайшим мировым стандартам.

Однако у компании возникли некоторые сложности с материально-техническим обеспечением. Дело в том, что на пути устройства взлётно-посадочной полосы проходит крупный газопровод, так что непрерывная укладка 4 км полосы невозможна. Забетонировав один участок полосы, необходимо оставить большой промежуток, после чего приступать к укладке следующего участка, пока не будет принято решение о переносе газопровода. Разумеется, идеальным вариантом было бы соорудить взлётно-посадочную полосу в один этап. Обустройство

рулёжной дорожки длиной более 2 км от терминала до взлётно-посадочной полосы также является крупным проектом компании «ТСМ». В соответствии с графиком её запустят в эксплуатацию в следующем году, к чемпионату мира по футболу.

Затем мы встретились с ещё одним «старым» заказчиком, компанией «Центродорстрой», обсудили проекты на следующий год, познакомились с несколькими подрядчиками. Так что мой визит в Россию был очень продуктивным. Пару месяцев назад мы с сотрудниками компании «КВИНТМАДИ» Алексеем Пономарёвым и Александром Шевелёвым ездили в Санкт-Петербург, и ближайшем будущем я планирую очередную поездку в Россию — очень много текущих проектов. По моему мнению, наши коллеги из «КВИНТМАДИ» прекрасно выполняют свою работу. Со стороны завода-изготовителя мы готовы вовремя предоставить всю необходимую поддержку, поскольку некоторые проекты, действительно, очень комплексные.

Оборудование GOMACO гораздо более сложное, чем, скажем, экскаватор или дорожный каток, поэтому у подрядчиков возникает много технических вопросов по его функционалу. Я инженер-механик по образованию и знаю, как устроены машины и как именно влияет конструктивная особенность на выполнение той или иной функции. За годы работы я внёс ряд изменений в конструкцию машин на основе отзывов наших заказчиков. Кроме того, я предоставил Алексею (Пономарёву) всю информацию о характеристиках нового оборудования GOMACO, так что у нас состоялся и технический тренинг.

**— Как идут продажи в России в этом году?**

Год не самый лучший с точки зрения продаж. Многие запланированные проекты были отложены до следующего года. Надеемся, что 2018 год будет

более удачным. В России сезон укладки дорожного покрытия очень непродолжителен. С другой стороны, у нас большой срок отгрузки машин, поэтому заказы на следующий год нам надо размещать уже сейчас. Не все подрядчики, к сожалению, мыслят стратегически. Это является проблемой, поскольку оборудование изготавливается по индивидуальному заказу.

**— А какова текущая ситуация на мировом рынке?**

Мировой рынок процветает. В настоящее время продажи лучше всего идут в Америке. У нас также есть ряд проектов в Южной Америке и на Дальнем Востоке, в основном по созданию бетонных разделительных барьеров. Форма этих барьеров специально разработана с целью предотвращения переворачивания машины при столкновении и выезда транспортного средства на встречную полосу.

Я хотел бы обратить внимание дилеров и заказчиков на одну из наших новинок. В начале 2017 года была запущена система контроля и управления

GSI (устройство для определения степени гладкости поверхности покрытия Smoothness Indicator). С помощью этой телематической системы можно получать всю необходимую информацию о работе машины дистанционно. Система оборудована приспособлением, которое измеряет степень гладкости поверхности, будь то асфальт, бетон или любое другое покрытие. Она разработана специально для машин GOMACO и может быть оснащена автономным блоком.

**— Что Вы можете сказать о команде компании «КВИНТМАДИ»?**

Очень профессиональная команда. И новое здание головного офиса компании, на мой взгляд, является лучшим в отрасли. В наше время, когда любую информацию можно получить в интернете, заказчики очень хорошо осведомлены. Им необходимо быть уверенными, что они получают поддержку надлежащего уровня. Мы проводим тренинги на регулярной основе, особенно после внедрения конструктивных изменений.



Сооружение третьей взлётно-посадочной полосы в аэропорту Шереметьево

# СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ В ЦИФРАХ И ФАКТАХ

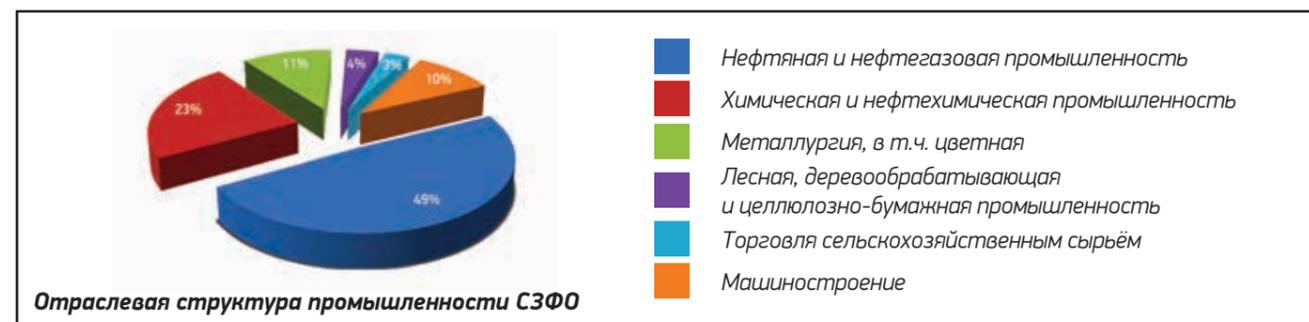


Северо-Западный федеральный округ располагается на севере и северо-западе Европейской части России. В его состав входит 11 субъектов с административным центром в городе федерального значения Санкт-Петербурге.

Экономика региона определяется богатым потенциалом природных ре-

сурсов и его выгодным географическим положением: округ имеет выход к Балтийскому, Белому, Баренцеву и Карскому морям, граничит с рядом европейских стран и имеет в своём составе субъект-эксклав — Калининградскую область, которая является особой экономической зоной.

Доля федерального округа в промышленном производстве России составляет около 12%, в производстве сельскохозяйственной продукции — 6%. К отраслям промышленной специализации СЗФО относятся многоотраслевое машиностроение, химическая, лесная, целлюлозно-бумажная и пищевая промышленность.



## ТОП-10 ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СЗФО

ПО ОБЪЁМУ ВЫРУЧКИ

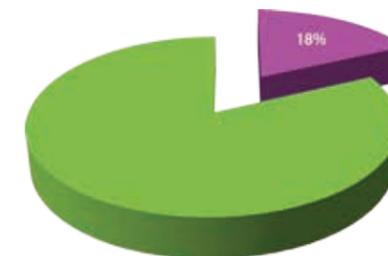
	Наименование компании	Регион	Отрасль	Выручка, млн руб., 2015 год
1	ПАО «Газпром Нефть»	Санкт-Петербург	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	1 467 943
2	ПАО «Северсталь»	Вологодская область	Металлургия	386 673
3	ООО «Лукойл Коми»	Республика Коми	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	291 728
4	ООО «НОВАТЭК-Усть-Луга»	Ленинградская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	142 714
5	АО «ФосАгро-Череповец»	Вологодская область	Химическая промышленность	106 737
6	ПАО «Акрон» (ГК)	Новгородская область	Химическая промышленность	106 055
7	ООО «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус»	Санкт-Петербург	Автомобильная промышленность	103 250
8	АО «Группа Илим»	Санкт-Петербург	Целлюлозно-бумажная промышленность	102 526
9	АО «Апатит»	Мурманская область	Химическая промышленность	97 406
10	ООО «Ниссан Мануфактуринг Рус»	Санкт-Петербург	Автомобильная промышленность	97 038

Источник: интернет-портал expert.ru

## ПРИСУТСТВИЕ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ»

В СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

Совокупная доля продаж СЗФО в бизнесе компании

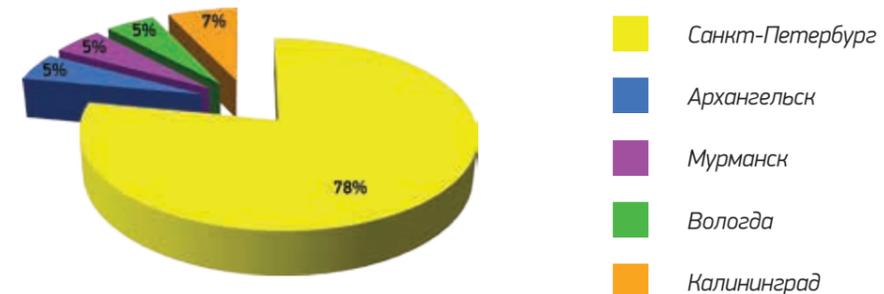


### НАЧАЛО РАБОТЫ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ КОМПАНИИ В СЗФО

- ОП АО «ЛОНМАДИ» в г. Санкт-Петербурге 1997 год ( 12 ноября)
- ООО «КВИНТМАДИ» Калининград 2008 год ( 24 января)
- ОП АО «ЛОНМАДИ» в г. Вологде 2010 год ( 10 января)
- ОП АО «ЛОНМАДИ» в г. Архангельске 2011 год ( 10 февраля)
- ОП АО «ЛОНМАДИ» в г. Мурманске 2012 ( 29 декабря)
- ОП АО «ЛОНМАДИ» Парнас 2017 год\*

\* Новый офис в Санкт-Петербурге

Соотношение объёма продаж в СЗФО по офисам





Эдуард Творожков

# ОДИН В ПОЛЕ НЕ ВОИН

## ИНТЕРВЬЮ С РЕГИОНАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ПО СЗФО

Эдуард Творожков, 41 год.

Окончил Тверской Государственный Технический Университет по специальности «Организация перевозок и управление автомобильным транспортом», выпускник программы MBA Международного Университета Бизнеса и Новых Технологий.

Работает в группе компаний «ЛОНМАДИ/КВИНТМАДИ» с 27 января 2008 года. Занимал должность генерального директора ООО «КВИНТМАДИ Ярославль». Также отвечал за результаты филиалов в Твери, Вологде, Костроме, Иваново. 01 сентября 2015 года назначен региональным директором по Северо-Западному федеральному округу.

Руководство «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» осознаёт потенциал развития бизнеса в Северо-Западном федеральном округе. Исторически офис «ЛОНМАДИ» в Санкт-Петербурге является одним из ведущих предприятий группы компаний. Для расширения влияния компании в СЗФО было принято решение о назначении на должность регионального директора одного из опытных профессионалов предприятия — Эдуарда Творожкова. О

переменах, связанных со вступлением на новую должность, о первоочередных задачах, своём отношении ко внутренней конкуренции он поделился с читателями LONMADI REVIEW.

— Эдуард, два года назад Вы были назначены на должность регионального директора по Северо-Западному округу. Расскажите, пожалуйста, как Вы отреагировали на это предложение, какие были первые впечатления?

Я обрадовался этому предложению, потому что, наверное, к тому времени перерос масштаб Ярославля, хотелось сделать больше. Несмотря на кризис, я понимал, что «ЛОНМАДИ» — та компания, которая сможет его преодолеть. Дело в том, что в регионах бизнес начинает угасать раньше и восстанавливается

позднее и тяжелее, а у крупных городов больше запас прочности. Принятие предложения должности регионального директора было логическим выходом. Моей целью и личным мотивом стала проверка себя на такой высокой позиции.

— Спустя два года Вы не жалуете, что приняли это предложение?

Абсолютно нет. Лишь оборачиваясь назад, можно будет что-то утверждать. На данный момент я уверен, что решение было правильным.

— Когда Вы только приступили к работе два года назад, что потребовало Вашего первоочередного внимания?

Первое — основа любого бизнеса, любой компании — это коммерческий отдел, наиболее энергоёмкий, но и прибыльный с точки зрения обеспечения жизнеспособности корабля под названием «ЛОНМАДИ». Вот с него и начали: с диагностики того, что мы можем в условиях кризиса, который, как мы уже тогда поняли, носил затяжной характер. Прошло серьезное обновление команды.

— Когда Вы говорите «коммерческий отдел», Вы имеете в виду коммерческий отдел именно Санкт-Петербурга?

Да, на 90% бизнес аккумулируется именно в Санкт-Петербурге, в этом и заключается специфика Северо-Запада. Важно понимать, что Архангельск, Мурманск, Вологда — моногорода. Вологда — это «Северсталь», Мурманск — это порт, Архангельск — это «Титан» Естественно, в условиях кризиса ждать каких-то чудес, к сожалению, от этих регионов не приходится. Калининград — тоже монорегион, да ещё и со спецификой: НДС, свободная экономическая зона, то есть там тоже достаточно проблем.

— Это мешает?

Это не мешает, это специфика. Я уже отказался от слов «мешает» или «помогает». Это данность, с которой приходится иметь дело. Польшу мы не закроем, границу не отодвинем, НДС не изменим. Можно только адаптироваться к структуре бизнеса в Калининграде.

— У Вас есть ответ, каким образом это сделать?

Есть, конечно. Это поиск новых путей развития. Покрытие не 50-60% существующей клиентской базы, а 90-100%, предложение новых выгодных инструментов, неординарный подход. Важно именно прийти до каждого заказчика, выявить его потребности здесь и сейчас, сделать

Офисы группы компаний «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» в СЗФО



предложение. В арсенале «ЛОНМАДИ» есть масса инструментов, в том числе мультибрендовых: мы можем не только предложить технику JCB и услуги технического обслуживания, а продать и выкупить машины по системе trade-in, обслужить и Hitachi, и Caterpillar, John Deere, предложить лизинг по программе JCB Finance. Масла — вообще универсальный продукт, который мы можем предложить пользователю любой техники, в том числе тяжёлой. Мы учим продавцов, людей, которые разговаривают с заказчиками, показывать ценность работы с дилером, выгоды, в том числе выраженные материальными, измеряемыми единицами. Большую роль здесь играет дополнительная ценность общения с компанией «ЛОНМАДИ». Она может заключаться даже в помощи при перепродаже техники. Мы помогаем провести диагностику, оценить машину с наработкой. В на-

кой-то момент мы жертвуем маргинальностью ради отношений, идём на уступки, на компромисс, но формируем в человеке уверенность в нас. Я считаю, что на том рынке и в той конкурентной среде, в котором мы существуем, заказчик предпочитает работать в том числе с тем, кто ему симпатичней и ближе, а этого не построить без теплых рабочих отношений с ним.

**— Этим должны заниматься Ваши менеджеры?**

Безусловно. Я, в силу своей должности, не могу проводить 100% времени «в поле», и мой контингент общения — это мои продавцы. Я рассматриваю себя как внутреннего менеджера, курирую VIP-сделки, их в моей зоне ответственности не так много. Всё остальное, что происходит, — это работа команды. Моя задача заключается в том, чтобы обеспечить её ресурсами, мотивацией, целью, инструментарием компании. Один в поле не воин.

**— А Вы участвуете в подборе этих людей?**

Безусловно. Собеседование — это огромная часть моей работы. Меня упрекают, что я очень тщательно подхожу к подбору персонала. Но я руководствуюсь принципом «увольняй быстро, набирай медленно». Я ищу того человека, который необходим нам с точки зрения технических знаний, навыков и по совместимости с командой, с видением и понимаем того, что должно происходить не здесь и сейчас, а в ближайшей и долгосрочной перспективе.

**— Какие у Вас главные критерии оценки потенциального менеджера по продажам?**

На собеседовании он должен показать, что не будет равнодушен к компании «ЛОНМАДИ», продемонстрировать, что как минимум в ближайшие 5 лет я могу на него рассчитывать, и должен

любить деньги. Почему нет? Он приносит их нам, и если ожидания продавца — 30 тысяч, то он не сильно интересен, собеседование на этом заканчивается. Это означает, что у него абсолютное отсутствие амбиций и перспектив.

**— И какие же суммы обычно называют соискатели?**

Обычно люди боятся и называют 50-70 тысяч. Однако сумма — это не единственный показатель. Я смотрю в глаза человеку, оцениваю его прошлое, получаю обратную связь от бывшего работодателя. За 40-60 минут мы не влезем ни в душу, ни в голову кандидата, не проанализируем его. Он специально заготовил ожидаемые ответы, поэтому на собеседовании я вывожу его из зоны комфорта неудобными вопросами, ведь я такой же покупатель в данной случае. Сегодня ты пришёл продавать себя, завтра ты придёшь продавать услуги «ЛОНМАДИ». Я считаю, что роль личности является решающей в истории. Именно лидеры определяют направление развития компании.

**— А бывает, что Вы ошибаетесь в продавцах?**

Более того, я спокойно смотрю на ошибки, всё-таки «не ошибается тот, кто ничего не делает», это первое, а второе — к сожалению или к счастью, мы не боги. Мы не можем «просканировать» человека, а потом, человеку свойственно меняться. Мы выбираем лучших, и здесь мы можем экспериментировать. К счастью, компания даёт эту возможность. Я всё-таки не зажат в выборе инструментов, мне предоставлена определённая свобода действий, за что я благодарен руководству компании.

**— Вам удалось за два года создать команду, которую, по Вашему мнению, можно считать удачной?**

Мы можем быть субъективны во многом, за наш результат говорят цифры. Оценка моей работы — это задача акционеров компании. Я удовлетворён

своей работой и счастлив, что нахожусь на своём месте.

**— Помимо подбора команды, чем ещё Вы занимаетесь?**

Такая должность предполагает большой объём работы с региональными офисами. У нас большой коллектив, и необходимо быстро переключаться от масштабов Петербурга на бизнес и Калининграда, и Вологды, и Архангельска с Мурманском. В этих городах бизнес более «точный», ещё более ориентированный на отношения с заказчиками. Так, например, одному из наших заказчиков в Костромской области мы поставили 14 экскаваторов. 7 лет назад, когда он был VIP-клиентом Volvo, мы «пересадили» его на JCB, и сейчас он даже не рассматривает другие бренды. Он абсолютно лоялен. Также мы активно развиваем отношения с нашими партнёрами в Коми. Недавно мы выиграли в тендере у Volvo, исторического поставщика экскаваторов в Коми. В Мурманске мы выиграли тендер на 4 перегружателя Sennebogen.

**— Вы пытаетесь найти новые ниши?**

Да, потому что там, где мы и так должны работать, это «паства» продавцов, их компетентность, их скорость. С Александром Сотником мы поддерживаем ключевых клиентов, выезжаем к VIP-заказчикам, а большее, наверное, не требуется, потому что есть масса других задач. Мы должны обеспечить работоспособность в целом. Я — Северо-Запада, Александр Сотник — петербургского крупнейшего подразделения.

**— В прошлом году руководство компании приняло решение о закрытии четырех филиалов. Не боитесь, что реструктуризация коснётся и Вас?**

Не боюсь, потому что подразделения показывают результат. Большая проблема региона — это персонал. Монотонность работы, удалённость от Москвы подразумевает самомотивацию человека, который должен найти в себе некие силы двигаться вперёд. Я с гордостью



На заводе JCB в Великобритании



могу сказать, что у нас в регионах работают лояльные люди, которые показывают хорошие результаты. Ребята имеют потенциал развития. В регионах ценность людей возрастает многократно. Среди ценностей нашей компании развитие и сохранение кадрового потенциала.

**— А как у Вас обстоят дела со службой сервиса?**

Это неотъемлемая часть продаж, принципиальная часть отношений с заказчиками. Здесь есть корифеи, люди, на которых можно положиться, попросить выполнить не входящее в их должностные обязанности задание. Это Игорь Иванович Крымов, приверженный и лояльный Человек с большой буквы. Я никогда не был специалистом сервиса, мне гораздо проще говорить о коммерческом отделе. Я имею опыт и продаж, и руководства, а вот с сервисом я также иду, грубо говоря, по минному полю. Повторюсь, хорошо, что есть люди, с которыми можно строить бизнес, помощники, лояльные компании. Мы стараемся реформировать сервис, и реформа эта состоит в том, чтобы ориентироваться на потребности заказчиков. Как этого достичь? Мы пытаемся реализовать свои идеи методом проб и ошибок. Мы сталкиваемся с дефицитом кадров, безус-

ловно. То есть нам не нужны менеджеры, которые обрабатывают только входящие звонки. Мы ищем людей активных, готовых к постоянному общению с заказчиками. Наша большая надежда - открытие ОП «Парнас». Территориальная близость к заказчику, как показывает практика Москвы, однозначно ведёт к увеличению продаж и лояльности клиента. Поэтому мы нашли помещение, нашли лидера этой команды и руководителя службы сервиса. «Де-юре» структурное подразделение начало существовать в мае. Учитывая, что необходимо время на ремонт, на приведение в корпоративный вид помещения и территории, настраивание неких процессов, 5 октября планируется официальная церемония открытия ОП «Парнас». Физически офис заработает 1 сентября.

**— Сколько сотрудников будет работать в филиале?**

Сейчас планируется 15 человек, которые предложат заказчикам все услуги компании. Любой посетитель, обратившись в наш северный офис, получит такой же объём услуг, который можно получить в московском офисе или в пулковском офисе г. Санкт-Петербурга.

**— По сути, Вы открываете себе конкурента.**

Я — нет. Для меня это сумма в графе «итога», которую оценивают акционеры. Люди, которые должны были бы расценивать открытие «Парнаса» как конкурента, помогают. И Игорь Иванович Крымов, и Александр Сотник понимают, что это будет внутренняя конкуренция, но относятся к ней как к двигателю прогресса. Я им очень за это благодарен. Если бы не компания единомышленников, этот проект было бы трудно осуществить, ведь изменения в том числе касаются существующего офиса. Мы переводим туда ключевого менеджера по продаже запчастей. Совершенно очевидно, что северный офис оттянет часть существующего бизнеса южного офиса, и, к счастью, руководитель сервиса, директор существующего офиса позитивно относятся к этим переменам. В службу сервиса мы подбираем людей, которые готовы решать неординарные задачи и лояльны компании. Большое значение мы уделяем компетенциям людей, таким как клиентоориентированность, то есть телефонные звонки, встречи, прямое общение с заказчиками. На наш взгляд, линейные менеджеры — Юрий Суровцев, Мария Васильева — справляются с этой задачей. Это люди, которые проявили себя как неравнодушные, что, возможно, более необходимо на таком этапе перемен — вне сомнений.

**— Каковы секреты выживания в условиях конкуренции?**

Мы приняли решение, что не будем мерилом работы считать усталость, как в песне Наутилуса Помпилиуса, а будем судить по цифрам в последней правой колонке «итога». Сотрудники должны чаще выезжать к заказчикам. Мы добиваемся, чтобы у продавцов была четкая привязка к своей клиентской базе. На первом этапе, который реализуется уже сейчас, мы распределяем клиентов и закрепляем за конкретными менеджерами.

Сейчас настал тот этап, когда мы можем рассчитывать на команду и распределять клиентскую базу, спрашивать конечный результат не с «общегития», а с конкретного менеджера. Все инструменты уже есть, созданы критерии оценки. Для акционеров результат работ должен отражаться на итоговой сумме счетов, оборотов, прибыли.

**— Эдуард, а как Вы думаете, как к Вам относятся сотрудники?**

В последнее время я перестал думать об этом, так как понял, что невозможно быть хорошим для всех. Это пустые переживания. Но я обладаю объёмом знаний, который даёт возможность предпринимать те или иные шаги, и их очевидность я не готов объяснять каждому, поскольку на это требуется много времени, эмоциональных и физических затрат.

**— Видимо, некоторые шаги непопулярны.**

Безусловно. Они не могут быть популярными всегда, тем более в эпоху перемен, но, надеюсь, что люди на своих зарплатных картах ощутят правильность моих действий. Наверное, для меня это будет большая оценка, если люди меня поймут и оценят по этому принципу. Ну а если не поймут и не оценят — ничего страшного, я смогу с этим жить. Мне представилась возможность реализовать себя совершенно в другом амплуа, и без поддержки коллектива было просто не обойтись. Я благодарен тем людям, которые мне доверились, не рассматривали меня как опасность, а старались понять суть изменений. Без их поддержки, наверное, не получилось бы ничего. Отдельная благодарность моей команде,

которая видит во мне потенциал здоровых перемен, ведущих к успеху и личному благополучию в том числе.

**— Вы теперь ощущаете себя петербуржцем?**

Мне очень близка эта культура. Как оказалось, моя прабабушка, раскулаченная дворянка, была выселена из Петербурга в Тверь. То есть я имею некую ментальную связь с этим пасмурным городом, стараюсь понимать, чувствовать его тонкости на уровне Ахматовой, Довлатова. Не посещение туристических центров даёт ощущение петербуржца, а понимание настроения и настроя города, а он, безусловно, особенный в Санкт-Петербурге. Наверное, за это его и любят. Явно, не за снежную погоду и монументальность, хотя в ней, конечно, особая страсть, особая прелесть.



Коллектив ОП АО «ЛОНМАДИ» в г. Санкт-Петербурге

## «ЛОНМАДИ» В СЗФО РАЗВИТИЕ СЛУЖБЫ СЕРВИСА

Игорь Крымов



Рассказывает Игорь Иванович Крымов, руководитель службы сервиса петербургского обособленного подразделения «ЛОНМАДИ»:

Почти 20 лет «ЛОНМАДИ» работает в Санкт-Петербурге, и всё это время служба сервиса компании непрерывно растёт и видоизменяется. Когда я пришёл в компанию в 2004 году, коллектив отдела службы сервиса состоял всего из 4-х сотрудников. А сейчас нас уже 58, и мы обеспечиваем 12% оборота сервиса всего холдинга. Кроме офиса в Санкт-Петербурге в СЗФО также есть обособленные подразделения компании в Архангельске, Мурманске, Вологде и Калининграде, в которых работает ещё 15 сотрудников.

Вся служба сервиса разделена на три направления — JCB, DEUTZ и OTT (отдел тяжёлой техники). Наш коллектив очень дружный, поэтому при возникновении трудностей по одному из направлений помощь окажут коллеги другого направления. Яркое тому подтверждение — работа по тендеру «Газпромтрансгаз Ухта» в 2016 году. Согласно условиям договора, мы предоставляли техническое обслуживание более 200 единиц техники самых

разных производителей на территории от Ямала до Ярославской области. Для проведения обслуживания на проекты компании в длительные командировки направлялись бригады по два сотрудника, которые представляли разные направления службы сервиса.

Большинство сотрудников инженерного состава работают в компании достаточно давно, имеют высокую квалификацию и проходили разнонаправленное обучение, в том числе на заводах-изготовителях поставляемой техники. Такая подготовка позволяет выполнять задачи любой сложности по диагностике и ремонту машин. При этом коллектив пополняется и новыми сотрудниками, так как сейчас перед нами стоят новые задачи. В планах петербургского подразделения развить направление ремонта двигателей DieselMax, что требует привлечения дополнительного высококвалифицированного персонала. Аналогичная ситуация сложилась по развитию топливного участка.

В этом году мы впервые привлекли студентов Аграрного университета для прохождения производственной практики в службе сервиса. После заключения договора четыре человека практиковались у нас в течение месяца, участвуя в работах в ремзоне и на выезде. Результат считаю положительным и взаимовыгодным для обеих сторон. Практика в нашей компании помогла студентам убедиться в правильности выбора профессии, получить опыт работы с механизмами, понять, какие именно знания и навыки им необходимы для дальнейшего профессионального развития. Для нас это были дополнительные «руки», которые всегда востребованы в ремзоне. По окончании их учёбы

мы надеемся получить подготовленных специалистов для работы в компании «ЛОНМАДИ».

А вот состав менеджеров по сервису за последний год кардинально поменялся. Из «старой гвардии» остались только двое, при этом Кирилл Ходаков возглавил службу сервиса в нашем новом офисе на Парнасе, открытие которого намечено на начало сентября.

Мы подбирали таких сотрудников, которым не составляет труда выполнять требования, продиктованные сложившейся на рынке ситуацией. Важнейшими задачами новых менеджеров сервиса являются холодные звонки и активная работа по потерянным сделкам. Это позволяет улучшить ситуацию по объёму продаж товаров и услуг службы сервиса.

Несмотря на пятимиллионное население города, информация, и хорошая, и плохая, распространяется в Петербурге достаточно быстро. Это неудивительно: все крупные заказчики так или иначе знакомы между собой. Мы уверены, что хорошая репутация нашего сервиса на рынке Санкт-Петербурга позволила в конкурентной борьбе выиграть поставку более 20 машин одновременно такой серьёзной компании, как «ВАД». При проведении предпродажной подготовки техники колоссальную помощь оказала служба сервиса ПАТК — головного офиса компании, за что им отдельное спасибо. Процедура приемки-передачи машин проходила в апреле, а сейчас наработка некоторых из них превышает 2 500 моточасов. Машины рассредоточены на проектах от юга России до Кольского полуострова. Часть работ по техническому обслуживанию проводила АК «Сокол», а в Карелии и Ленинградской области — сервис петербургского обосо-

бленного подразделения компании. От заказчика при встрече мы услышали только положительные отзывы.

Современный рынок диктует новые условия работы. С 2014 года офис службы сервиса открыт по субботам, а с 2015 года мы обслуживаем наших заказчиков семь дней в неделю. В выходные дни работу офиса обеспечивает один менеджер и один работник склада. Сделано это было для того, чтобы заказчик, обратившись в офис компании в выходной день, смог получить весь спектр услуг, предлагаемых в обычный рабочий день. Для привлечения заказчиков в выходные дни была введена дополнительная 7% скидка. Кроме того, компания организовала доставку запчастей по всей Ленинградской области и в Великий Новгород. При приобретении товаров и услуг на сумму более 50 000 рублей мы предлагаем заказчику бесплатную доставку.

Для обеспечения большего покрытия территории Санкт-Петербурга было принято решение об открытии второго офиса. Так появилось обособленное подразделение «ЛОНМАДИ» Парнас. Сейчас в помещении нового офиса завершается ремонт, и в начале сентября он откроет свои двери для заказчиков. Отрадно, что персонал пулковского подразделения «ЛОНМАДИ» непосредственно участвовал в поиске и подготовке кадров для нового офиса. Как уже было упомянуто выше, службу сервиса нового ОП возглавил Кирилл Ходаков, который долгое время работал ведущим менеджером в существующем петербургском офисе. Начальником ремзоны стал наш бывший сотрудник Александр Сорокин. Все механики и менеджеры приступили к работе в мае-июне 2017 года и на этапе стажировки для получения опыта работают в офисе на юге Санкт-Петербурга. На мой взгляд, такой подход обеспечит достаточно быстрый старт нового офиса и позволит увеличить общий оборот.

Мы не забываем и про офис на Пулковском шоссе. Сейчас в ремзонах проводится ремонт, чтобы привести внешний вид помещений в соответствие с корпоративными стандартами. Ведётся начальная проработка варианта по строительству навеса или ангара для хранения шин и навесного оборудования.

Кроме петербургского офиса компании в Северо-Западном федеральном округе работают ещё четыре подразделения. Каждое из них соответствует структуре регионального рынка. Например, если в Вологде большой парк техники JCB, то в Мурманске ключевым клиентом является «Мурманский морской торговый порт» («ММТП»), куда в 2015 году была осуществлена поставка перегружателя Sennebogen 875. Сложная работа обособленных подразделений «ЛОНМАДИ» в г. Мурманске и г. Санкт-Петербурге по вводу в эксплуатацию и дальнейшему обслуживанию техники помогла осуществить поставку «ММТП» ещё четырёх перегружателей подобного класса до конца 2017 года.

Хочу отметить ещё один положительный опыт работы в регионах. В 2016 году компания «ЛОНМАДИ» провела реструктуризацию и закрыла обособленное подразделение в Сыктывкаре. Однако парк поставленной компанией техники в Республике Коми остался, в том числе и гарантийной. После проведённых с НПО

«Леспромсервис» переговоров был заключён партнёрский договор на обслуживание техники Sennebogen в этом регионе, а с начала 2017 года и на обслуживание техники JCB. Подкупает подход компании «Леспромсервис» к такому партнёрству — они не обещают сделать всё и сразу. Мы движемся к общей цели шаг за шагом. «ЛОНМАДИ» обучает и оказывает помощь в подготовке механиков, в поставке запчастей для нашей техники, а «Леспромсервис» со своей стороны продвигает обслуживание и наш бренд в регионе. И вот достигнута первая крупная совместная победа — на наш экскаватор JCB JS220 установлена харвестерная головка PONSSE, и машина уже работает на заготовке леса.

Подводя итог вышесказанному, я хотел бы отметить, что служба сервиса «ЛОНМАДИ» Северо-Западного федерального округа, и в частности Санкт-Петербурга, ставит перед собой цель развития существующих и новых направлений, достижения новых высот. Наша задача заключается в том, чтобы соответствовать высочайшим стандартам компании «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ», предоставляя нашим заказчикам оптимальное решение поставленных задач и качественный сервис. Мы с оптимизмом и воодушевлением смотрим в будущее и готовы к новым победам.



1. Двигатель DIESELMAX 93 кВт, отвечающий требованиям стандарта Tier 2, характеризуется высоким крутящим моментом 525 Н·м и эффективным расходом топлива.

2. Надёжная трансмиссия ZF обеспечивает превосходное тяговое усилие и максимальную скорость до 33 км/ч.

3. Модернизированные мосты ZF оснащены дифференциалами повышенного трения, обеспечивающими превосходную проходимость на слабонесущих грунтах. Тормозные диски вынесены за бортовой редуктор для существенного снижения их износа, более высокой надёжности и долговечности.

4. Кабина, оснащённая системами безопасности ROPS/FOPS обеспечивает надёжную защиту оператора.

5. Комфортные условия работы оператора: эргономичная кабина модели 422ZX оснащена системой кондиционирования и раздвижными боковыми окнами.

6. Удобство управления: переключатель направления движения машины расположен на рычаге управления передним ковшом.

7. Для облегчения запуска двигателя в холодное время года модель 422zx оборудована системой «холодного старта».

8. Система удалённого мониторинга JCB LiveLink

9. Стандартная комплектация предусматривает наличие системы аварийного рулевого управления, позволяющей сохранить управляемость машины в случае выхода из строя штатной системы.

10. Гидроцилиндры поворота вынесены максимально вверх, чтобы снизить попадание пыли и грязи и увеличить срок их службы.

11. Специальная форма стрелы позволяет максимально близко подъезжать даже к машине с высокими бортами для равномерной выгрузки ковша в кузов.

## ФРОНТАЛЬНЫЙ ПОГРУЗЧИК 422zx

Специалисты компании JCB разработали надёжный фронтальный колёсный погрузчик среднего класса для работы в самых сложных условиях, используя проверенные технологии и компоненты для простоты обслуживания и максимальной технической готовности маши-

ны. Модель 422zx оснащена Z-образной стрелой и ковшом общего назначения объёмом 1,7 м<sup>3</sup> с прямым креплением со сменными зубьями. Благодаря углу выгрузки 45° и углу поворота 52° модель 422zx хорошо удерживает материал в ковше, что способствует более быстро-

му перемещению по рабочей площадке и уменьшению времени цикла при повышенной производительности.

Машина предназначена для работ и в мороз, и в жару.

Высокоэффективный и надёжный двигатель в сочетании с долговечной

автоматической коробкой передач ZF гарантирует высокую производительность машины. Мосты ZF оснащены дифференциалами повышенного трения для развития максимального тягового усилия с минимальным проскальзыванием шин, что позволяет значительно

снизить эксплуатационные расходы. Как и все колёсные погрузчики JCB, модель 422zx проста в обслуживании. Просторные отсеки двигателя с обеих сторон машины позволяют оператору проводить ежедневный технический осмотр с уровня земли.

JCB 422zx с эксплуатационной массой 11900 кг является идеальным колёсным погрузчиком с низкой стоимостью владения для различных областей применения: в строительстве, при сносе зданий и сооружений, для утилизации отходов и в сельском хозяйстве.

1. Надёжный и экономичный дизельный двигатель от лучших мировых производителей: JCB, Cummins, MTU, Mitsubishi, Volvo, Kohler. «ЛОНМАДИ» является сервис-партнёром производителей всех двигателей, используемых в генераторах JCB.

2. Синхронный бесщёточный генератор высочайшего качества от лидеров отрасли: CGT Stamford, Mecc Alte, Leroy Somer, Morelli.

3. Трёхступенчатая фильтрация топлива (фильтр-сепаратор воды, фильтры грубой и тонкой очистки) позволяет работать с дизельным топливом любого качества.

4. Негорючий теплозвукоизолирующий материал на основе базальтового волокна долговечен и не подвержен гниению.

5. Цифровая панель управления одновременно проста в обращении и имеет большое количество дополнительных возможностей для опытных пользователей.

6. Дополнительная точка подъёма (проушина) сверху на корпусе обеспечивает удобство погрузочных работ.

7. Высокопрочный всепогодный защитный кожух может быть легко демонтирован при необходимости.

8. Большие дверцы в корпусе позволяют производить эксплуатацию и стандартное техническое обслуживание двигателя с одной стороны кожуха.

9. Система удалённого мониторинга JCB LiveLink



## ДИЗЕЛЬНЫЕ ГЕНЕРАТОРЫ JCB СЕРИИ QS

Дизельные генераторы JCB новой серии QS мощностью от 20 до 220 кВт\*А предназначены для обеспечения максимальной производительности и эффективности. В новой линейке генераторов используются двигатели лучших мировых производителей. Благодаря низкому уровню шума (по-

рядка 62 дБА), модели серии QS идеально подходят для многих областей применения. Дизельные генераторы серии QS готовы к работе в максимально сложных условиях эксплуатации. Трёхступенчатый топливный фильтр и воздушный фильтр с системой самоочистки помогают предот-

вратить преждевременный износ двигателя. Дополнительную защиту установки обеспечивает навес с цельной крышей из высококачественной стали.

Ещё одним важным преимуществом серии является простота технического обслуживания: основные узлы генератора

расположены с одной стороны и защищены большими дверцами, которые легко снимаются при необходимости.

Компактные генераторы G20QS–G220QS отличаются простотой транспортировки и размещения благодаря наличию дополнительных точек подъёма. Доступны

варианты с четырьмя подъёмными проушинами, углублениями под вилочный захват или с центральной точкой подъёма, что позволяет легко перемещать генератор к рабочей площадке.

Компания JCB Power Products уделяет повышенное внимание безопасности

использования своих продуктов, поэтому на корпус генераторов вынесена дополнительная кнопка аварийной остановки. Герметичная нижняя стенка корпуса защищает от протечек топлива и масла в окружающую среду, на выхлопной трубе установлен защитный колпак.

**1. Кабина оператора**

- Герметичная двухместная кабина с климатической установкой Webasto
- Система безопасности ROPS/FOPS
- Камера заднего вида
- ЖК-монитор
- Комплект светодиодных фар для эффективного освещения рабочей зоны.

**2. Двигатель/Гидравлика**

- Двигатель Deutz мощностью 427 л.с. соответствует стандарту Tier 2
- Гидравлическая система Bosch Rexroth
- В силовом отсеке установлены два модуля пожаротушения Буран.

**3. Измельчитель**

- Гидропривод управления гидроцилиндрами: подъём/опускание измельчителя, наклон толкающей рамы, открытие/закрытие крышки измельчителя, изменение угла наклона измельчителя, привод гидромотора маслоохладителя, привод лебёдки
- Лебёдка тяговая гидравлическая Brevini (Италия).

**4. Ходовая часть**

- Комплектующие гусеничного хода фирм Roter, ITR, Valuepart (Италия), высоконадёжные редукторы хода PMP Industries (Италия)
- Гусеничное полотно с двойным грунтозацепом и быстроразъёмным звеном для повышения проходимости машины
- Специальные отверстия в конструкции гусеницы для исключения эффекта налипания грунта
- Закрытая гидростатическая трансмиссия хода.

**МУЛЬЧЕР UMG M300**

Мульчер предназначен для расчистки древесно-кустарниковой растительности в тяжелых лесных условиях и на открытых территориях: на просеках линий электропередач, в парках, на склонах берегов рек и каналов, полосах отчуждения дорог. Кроме того, M300 может использоваться для утилизации срезан-

ных ветвей, первичной подготовки земли сельскохозяйственного применения и измельчения остатков на биомассу. В тех случаях, когда собирать щепу не планируется или её объёмы незначительны, а приоритетом является скорость выруб-ки, преимущества мульчеров очевидны, ведь они могут одновременно и вырубать

растительность, и утилизировать ее. Если при расчистке территории необходимо удалить растительность вместе с корнями или подготовить грунт, то альтернативы мульчерам M300 нет.

Машина оснащена мощным двигателем BF 4M 2012 фирмы Deutz (Германия) с жидкостным охлаждением, системой

непосредственного впрыска топлива и турбонаддувом, соответствующим международным экологическим нормам Tier 2. Соединение двигателя с насосным агрегатом произведено с помощью высоконадёжной муфты Centaflex.

Большое внимание уделяется безопасности оператора машины: кабина

оборудована системой ROPS/ FOPS, элементами защиты от падающих деревьев, на крыше кабины расположен аварийный люк. В базовую комплектацию введен комплект из трех огнетушителей, один располагается в кабине оператора и два в подкапотном пространстве: по одному с каждой стороны машины.

Для комфорта работы оператора в базовой комплектации M300 предусмотрен кондиционер повышенной производительности, предпусковой подогреватель, широкая солнцезащитная шторка лобового стекла. В качестве опции возможна установка системы ГЛОНАСС для дистанционного контроля за работой машины.



## КАЧЕСТВО, ПРОВЕРЕННОЕ ВРЕМЕНЕМ



Сергей Пушкарев

Строительная компания ООО «ТрансКапСтрой» (группа компаний «АРКС») — одно из ведущих предприятий г. Москвы и Московской области в мостостроении и промышленно-гражданском строительстве — приобрела короткобазный кран Terex RC 40 в 2010 году. Более шести лет этот автомобильный кран круглосуточно используется на многочисленных проектах компании. При наработке 35540 моточасов кран исправно работает без капитального ремонта.

Рассказывает старший механик ООО «ТрансКапСтрой» Пушкарев Сергей:

«Мы приобрели автомобильный кран RC 40 (TEREX BENDINI) в компании «КВИНТМАДИ» в декабре 2010 года. При выборе крана имело значение несколько моментов. Кран обладает грузоподъемно-

стью 42 тонны и сконструирован на короткобазном шасси, поэтому машина может использоваться на работах и в городских условиях, и в труднодоступных местах. Четырехсекционная телескопическая стрела обеспечивает вылет даже под нагрузкой, а система управления проста и понятна на интуитивном уровне».

Компания «ТрансКапСтрой» участвовала во многих строительных проектах Москвы и Московской области, например, на строительстве путепроводов через ж/д на 20 км Носовихинского шоссе, на 1 км а/д «Чехов-Попово», у пл. Хлебниково в г. Долгопрудный Московской области; на устройстве транспортных развязок на пересечении МКАД с ул. Профсоюзной, с Каширским шоссе, с Волгоградским проспектом; на проекте

строительства, содержания, ремонта и кап.ремонта ЦКАД МО ПК № 5.

«Для обеспечения бесперебойной работы и сдачи объектов в срок мы не можем себе позволить использовать технику сомнительного качества. Репутация компании дорогого стоит. Крану TEREX AC 40 удалось превзойти наши ожидания. Дело в том, что этот кран эксплуатируется в круглосуточном режиме, на нем посменно работают четыре оператора. Нарботка этой машины составляет 35540 моточасов, а он прекрасно работает без капитального ремонта. Конечно, мы тщательно следим за техническим состоянием крана, регулярно его обслуживаем. Бывает, выходит из строя что-то незначительное, например, недавно мы поменяли обогреватель в кабине. От времени потеряли свою эластичность резиновые изделия, которые мы тоже планируем заменить. В остальном — качество техники отменное».

Два года назад компания разместила свою производственную базу в Апрелевке, где у крана RC 40 работы хватает. Территория базы огромна, и машина кру-



Канат Бруткалиев

гласуточно занята на монтажных и погрузочно-разгрузочных работах.

«Я работаю на кране TEREX уже пять лет и очень доволен его работой. Я начал машинистом на кране Клинцы и могу сказать, что это небо и земля. Во-первых, кран RC 40 — очень надежная машина. Она не ломается, несмотря на круглосуточное использование в суровых условиях. При приеме на работу я проходил стажировку, но управление очень простое, поэтому я

быстро научился на нем работать. Важно, что кабина комфортабельная, это помогает не уставать к концу смены», — делится оператор крана Бруткалиев Канат.

Помимо автокрана Terex RC 40 в компании эксплуатируют и другую технику, поставленную группой компаний «ЛОНМАДИ» / «КВИНТМАДИ», среди которой четыре экскаватора-погрузчика JCB 4CX, три колесных экскаватора JCB JS, дизельные генераторы JCB.

Комментирует Александр Наумов, ведущий специалист департамента кранов АО «КВИНТМАДИ»:

Компания TEREX выпускает короткобазные краны более полувека. В результате постоянной оптимизации технологий краностроения завод-производитель выпустил преемника модели RC 40 — кран RT 45, построенный на подобном шасси, но с большей грузоподъемностью (45 тонн). Длина стрелы модели RT 45 составляет 31,1 метр, а модификация этого крана RT 45L оснащена стрелой длиной 37,4 метра.

Производитель по-прежнему ориентирован на высочайшую надежность и простоту машин, при этом не забывая про комфорт и удобство работы оператора.

Краны серии RC и их преемники, машины серии RT, работают не только на объектах в центральной России и Подмосковье. Учитывая разнообразные условия эксплуатации, техника должна соответствовать требованиям, определяемым местонахождением рабочих площадок, и очень часто это работа при экстремально низких температурах. Благодаря отзывам наших заказчиков об использовании кранов TEREX в северных регионах страны (Ямал, Ангарск и др.), мы знаем, что они зарекомендовали себя как крепкие «рабочие лошади». Подобная техника справится с любым комплексным проектом, невзирая на высокую степень сложности и суровые условия эксплуатации.



Александр Наумов



## «ЛОНМАДИ ГАРАНТ» ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

В 2015 году компания «ЛОНМАДИ» представила программу продления гарантии «ЛОНМАДИ ГАРАНТ» на машины, у которых подходит к концу срок действия заводской гарантии. Пакет продленной гарантии «ЛОНМАДИ ГАРАНТ» покрывает период 2 года или наработку 4000 моточасов с момента продажи машины в зависимости от того, что наступит ранее. Перед заключением договора продления гарантии инженер-механик службы сервиса «ЛОНМАДИ» проводит инспекцию машины. После заключения договора продления гарантии с помощью пакета «ЛОНМАДИ ГАРАНТ» обязательным условием его соблюдения является своевременное прохождение технического обслуживания силами службы сервиса «ЛОНМАДИ» в соответствии с графиком проведения ТО, установленным заводом-изготовителем. По объёму предлагаемых услуг пакет продлённой гарантии «ЛОНМАДИ ГАРАНТ» не уступает заводской гарантии и предоставляет заказчикам безусловные преимущества по части сервиса: приоритетный выезд инженера-механика, качественное и своевременное выполнение сервисных работ на объектах, большой склад оригинальных и OEM запасных частей, страховку от материальных рисков, связанных с непредвиденным выходом из строя дорогостоящих узлов техники. Однако времена меняются, и программа «ЛОНМАДИ ГАРАНТ» требует нового подхода, соответствующего современным реалиям. Одним из таких шагов может стать понятие «сервисный контракт», который поглотит в себе и программу «ЛОНМАДИ ГАРАНТ», и сервисное обслуживание. Таким образом, компания может получить новый продукт, который предоставит заказчику больше возможностей для эксплуатации техники JCB.



Александр Шведов

О планах развития программы рассказал руководитель службы сервиса Александр Шведов:

— Александр Леонидович, чем обусловлена необходимость изменения программы «ЛОНМАДИ ГАРАНТ»?

Современные реалии таковы, что заказчики не готовы платить за продление гарантии по тем или иным причинам. Поэтому мы видим будущее программы «ЛОНМАДИ ГАРАНТ» в том, чтобы она стала частью любого сервисного контракта, который мы заключаем с заказчиком. У западных дилеров сервисный контракт является основным документом, и мы обеспечиваем поддержание машин в технически исправном состоянии. Таким образом, любой заказчик, который подписывает с нами сервисный контракт и соблюдает его требования о периодичности проведения ТО, сможет в полной мере воспользоваться всеми преимуществами продлённой гарантии «ЛОНМАДИ ГАРАНТ».

— В соответствии с требованиями перед заключением договора по программе «ЛОНМАДИ ГАРАНТ» должна проводиться инспекция машины инженером-механиком АО «ЛОНМАДИ».

Это условие остаётся в силе. Для заказчика это бесплатно. Он подписывает сервисный контракт, исполняет его тре-

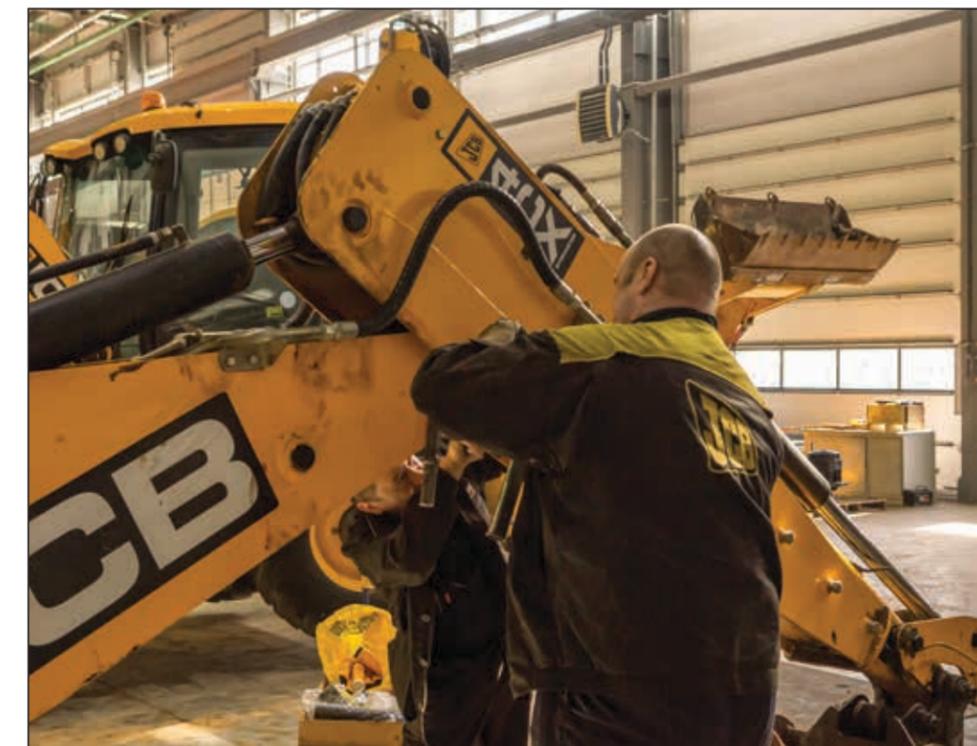
бование о проведении ТО силами компании «ЛОНМАДИ» с периодичностью 500 моточасов и автоматически получает пакет расширенной гарантии «ЛОНМАДИ ГАРАНТ». Таковы наши планы на будущее. Интересен также опыт наших английских коллег, которые в качестве эксперимента ввели оплату отработанных моточасов: в сервисном контракте прописана цена одного моточаса, которая составляет, условно говоря, 6 фунтов. Заказчик ежемесячно списывает текущие показания счётчика моточасов, вычитает из них предыдущее значение, умножает разницу на 6 фунтов и эту сумму платит дилеру. Дилер взамен обеспечивает все ремонтные работы и техническое обслуживание без дополнительной платы.

— Применим ли такой подход на российском рынке?

Я думаю, что самые продвинутые заказчики смогут оценить все его преимущества, но сначала неплохо было бы съездить в Англию и узнать, получил ли распространение этот эксперимент там. (Смеётся.)

— Существуют ли другие западные наработки, которые Вы уже использовали на практике?

Мы используем опыт дилера TC Harrison по развитию инкрементного бизнеса механиков. Каждый день большое количество наших механиков выезжает на объекты, и грех не использовать их потенциальные возможности, чтобы принести компании дополнительный бизнес. Если механика за это поощрять, то можно получить неплохую отдачу. Опыт компании TC Harrison показал, что этот бизнес можно вывести на достаточно серьёзный уровень, если назначить отдельного менеджера, который отвечал бы только за этот участок работы. Суть инкрементного бизнеса заключается в том, что механик, приезжая к заказчику и выполняя работу согласно заданию, осматривает машину дополнительно на предмет выявления неисправностей или износа, который скоро может стать критическим. Результат инспекции он отражает в наряде, возвращается на базу и передаёт информа-



цию менеджеру. Менеджер, обрабатывая данный случай, создаёт счёт-предложение, связывается с заказчиком и объясняет необходимость проведения данных работ. Если заказчик соглашается, то механик получает вознаграждение, поскольку фактически продал услугу именно он. По плану 5 % выручки службы сервиса каждого из предприятий холдинга должно формироваться именно таким образом.

**— В чём преимущества сервисного контракта для Вас как для компании, которая предоставляет эту услугу?**

В повышении лояльности заказчиков к сервису АО «ЛОНМАДИ» и к компании в целом.

**— Сервисный контракт заключается при покупке машины, а как быть, если заказчик приходит с поддержанной машиной?**

Если это неизвестная нам машина, мы её осматриваем. В случае же, если машина всё время регулярно у нас обслуживалась, то я не вижу причин ехать на осмотр. Мы можем её сразу взять на сервисный контракт.

**— Какие недостатки или нецелесообразности машины могут предотвратить подписание сервисного контракта?**

Никакие. Дело в том, что все недостатки будут зафиксированы при осмотре, и пакет «ЛОНМАДИ ГАРАНТ» не будет на них распространяться. Предположим, если у машины деформированы колёсные диски, и это зафиксировано в диагностической карте, мы не будем менять их по гарантии.

**— Существует список работ, не входящих в пакет расширенной гарантии «ЛОНМАДИ ГАРАНТ». Остаётся ли ситуация прежней с сервисным контрактом?**

Да. Гарантийные обязательства не распространяются на расходные материалы, шины, стекла и ещё ряд позиций.

**— А какие возможности получает заказчик, подписывая сервисный контракт?**

В первую очередь, это защищённость. Фактически, приобретая пакет «ЛОНМАДИ ГАРАНТ», Вы приобретаете страховую полис на все случаи жизни. Во-вторых, таким образом заказчик сможет прогнозировать свои будущие расходы на эксплуатацию техники. Добавив сюда заработную плату оператора и стоимость топлива, можно рассчитать даже себестоимость одного машино-часа. Это прекрасный инструмент чёткого планирования будущих доходов и расходов.

**— Кто будет продавать сервисный контракт — менеджеры по продажам техники или aftermarket?**

В моём понимании, сервисный контракт — это, конечно, сфера послепродажного обслуживания. Уже несколько лет все новые машины JCB продаются с пакетом «ЛОНМАДИ ГАРАНТ», на них предоставляется заводская гарантия сроком на 1 год и гарантия дилера на 1 год. Если мы говорим об экскаваторах JCB серии JS, то это три года заводской гарантии и два нашей. Более подробную информацию о программе «ЛОНМАДИ ГАРАНТ» можно получить по номеру телефона 8 (800) 333-56-63.

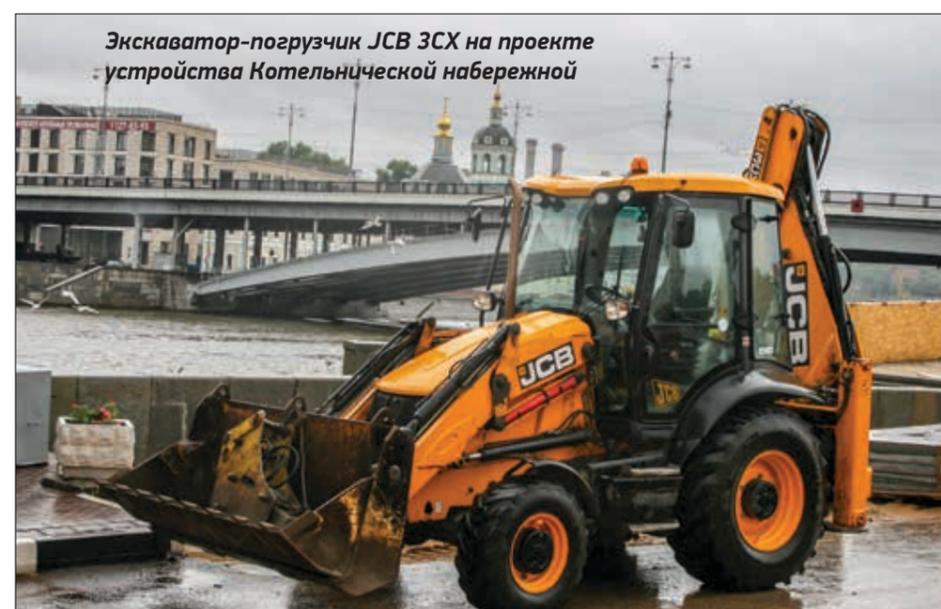
## УНИКАЛЬНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Для владельцев техники JCB, у которых подходит к концу гарантийный срок

## ЛОНМАДИ Гарант — пакет расширенной гарантии

**Что это:**

- страховка от материальных рисков, связанных с непредвиденным выходом из строя дорогостоящих узлов техники
- покрытие периода 2 года или наработки 4000 моточасов с момента продажи машины
- проведение инспекции машины инженером-механиком и регулярное прохождение ТО силами специалистов «ЛОНМАДИ»



## «МОСАВТОКРАН»:

«НЕ МЕШАЙТЕ МАШИНЕ РАБОТАТЬ»

Рассказывает Куликов Игорь, главный механик, работает в компании ООО «Мосавтокран» с 2010 года:

Арендная компания «Мосавтокран» существует с 2008 года, границу малого бизнеса мы уже перешагнули. В штате компании 45 человек, из них 20 - офисные сотрудники. Мы располагаем парком техники в 23 колесные единицы: автокраны, манипуляторы, автовышки разных брендов. В 2013 году мы приобрели два экскаватора-погрузчика JCB и уже в этом году выкупили у партнеров третью единицу JCB: экскаватор-погрузчик ЗСХ. Компания предлагает аренду спецтехники с услугами оператора. И если техническое обслуживаем и мелкий ремонт основной техники мы производим самостоятельно, то по вопросам с экскаваторами-погрузчиками JCB мы обращаемся напрямую в «ЛОНМАДИ». Инженеры-механики этой компании регулярно проводят техническое обслуживание. Поскольку первые две машины были поставлены нам в 2013-14 годах, с заводской гарантии они уже сошли. Однако мы решили подстра-

ховаться и купили пакет расширенной гарантии «ЛОНМАДИ ГАРАНТ». Его годовая стоимость невелика, поэтому для нас это экономически выгодно.

JCB — дорогостоящая качественная техника, поэтому если за ней хорошо следить, то и ходить она будет долго. Наша техника используется круглосуточно и на разных проектах. Бывает, краном трактор опускают в котлован где-нибудь в



Подмосковье, то есть работают машины интенсивно. Экскаваторы-погрузчики мы, конечно, не используем как такси, но иногда приходится переезжать с объекта на объект. Качество техники хорошее. Нас также вполне устраивает техническое обслуживание, предоставляемое службой сервиса «ЛОНМАДИ». Мы плотно работаем с менеджером Евгением Горбачёвым, он - человек ответственный. Когда мы вызываем механика, он приезжает на 3-4 день в сезон, что достаточно быстро, нас устраивает. Ремонт и ТО ребята делают качественно, «ЛОНМАДИ» может гордиться своими механиками.

Третью единицу JCB мы приобрели у своего партнера, и согласно договоренности инженеры-механики проведут техническую инспекцию машины. Если они признают состояние техники удовлетворительным, то мы и на эту машину приобретем расширенную гарантию «ЛОНМАДИ ГАРАНТ». В данный момент этот экскаватор-погрузчик JCB работает на проекте устройства Котельнической набережной, здесь мы являемся субпоставщиками у города.

Что можно улучшить в работе службы сервиса «ЛОНМАДИ»? Да когда все хорошо, лучше не вмешиваться. Знаете, как говорят: не мешайте машине работать.



## «ЛОНМАДИ» ПАРНАС: ОТКРЫТИЕ ВТОРОГО ОФИСА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

5 октября 2017 года пройдёт торжественная церемония открытия нового обособленного подразделения «Парнас» АО «ЛОНМАДИ» в городе Санкт-Петербурге. О новом подразделении рассказал его директор Алексей Килевой:

**— Алексей, чем обусловлена необходимость открытия второго офиса в Санкт-Петербурге?**

Практически невозможно обслуживать крупнейший город с населением более 5 миллионов человек силами одного офиса. Существует множество заказчиков с «небольшими» и срочными потребностями в запчастях, которые не доезжают до существующего офиса на Пулковском шоссе. Кроме того, север Санкт-Петербурга интенсивно строится, и мы должны работать с потенциальными заказчиками. Правильно выбранное местоположение нового обособленного подразделения является одним из важ-

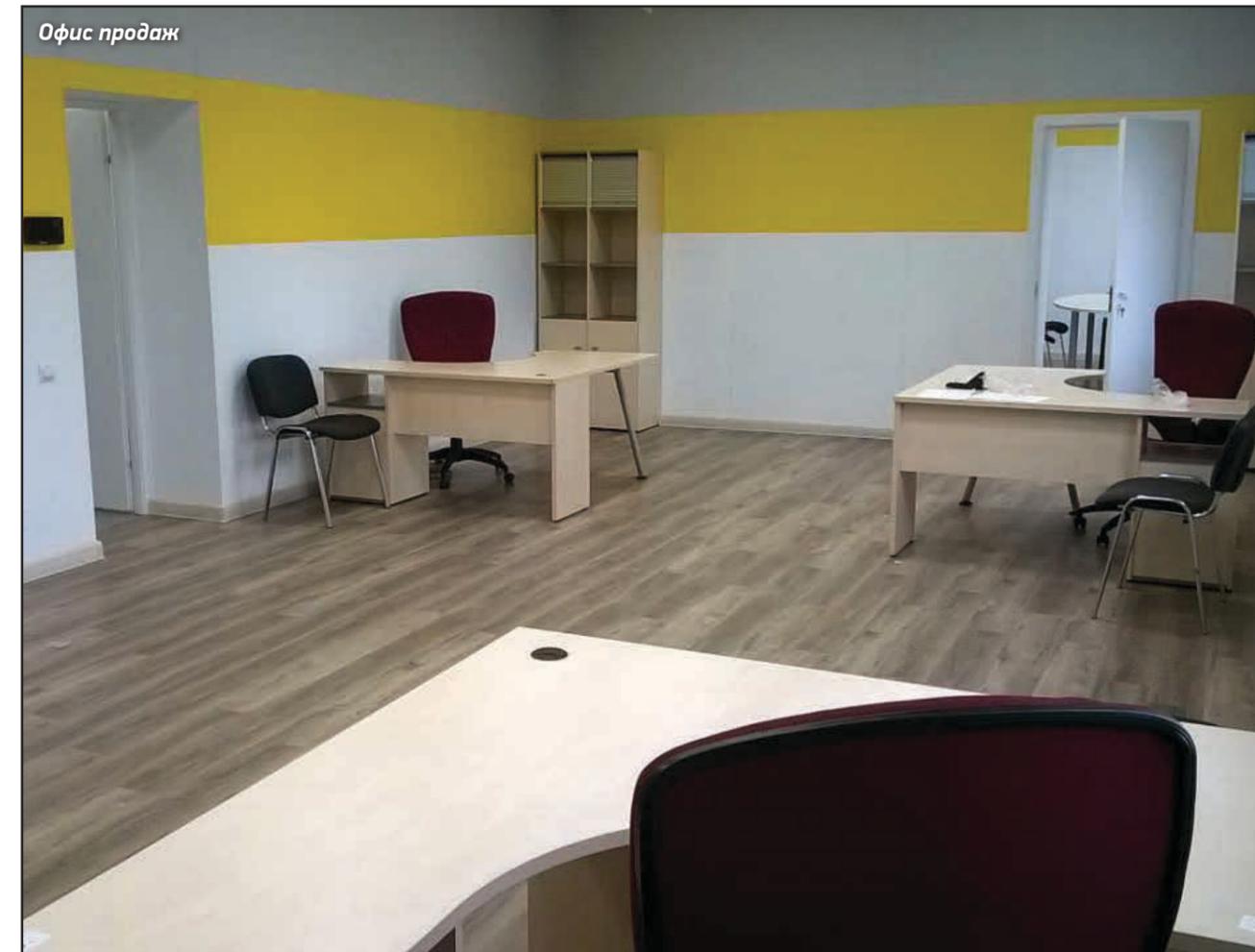
нейших компонентов нашего успеха. Это развитая промышленная зона, которая находится в 500 метрах от станции метро Парнас, с прекрасной транспортной доступностью: 3 километра от КАД, свободный выезд на север Ленинградской области и в Карелию.

Промышленная зона Парнас, где базируются такие крупные предприятия, как заводы «Балтика» и «Пепси», строительная компания «ЛСР», всегда ассоциировалась с индустриальной застройкой, со складской зоной и с местом продажи и обслуживания грузового транспорта. Однако большинство официальных дилеров по продаже строительной техники сконцентрировано на юге города. По утрам на Парнасе можно наблюдать, как машины JCB разъезжаются со стоянок по объектам. Наличие большого количества техники JCB на севере города говорит о том, что у нас много потенциальных за-

казчиков — как среди индивидуальных предпринимателей, так и среди местных строительных компаний.

**— Как два офиса будут делить зоны ответственности?**

Территория покрытия нашего офиса простирается от севера Санкт-Петербурга, включает Республику Карелия и заканчивается у границы Финляндии. Если мы говорим о службе сервиса, то заказчик сам выберет, куда ему удобнее обращаться. Задача ОП «Парнас» — перенять лучший опыт действующего ОП и обеспечить доступность всех товаров и услуг «ЛОНМАДИ» по тематике JCB, несмотря на меньшую численность сотрудников нового офиса. С другой стороны, говоря о продажах техники JCB, здоровая конку-





Переговорная

ренция идёт только на пользу компании. Если у продавца техники появляется коллега на его «поле игры», значит, «ЛОНМАДИ» в сумме охватит большее количество заказчиков. Примерно 30-40% заказчиков, с которыми мы сейчас встречаемся на территории ОП «Парнас», либо никогда не общались с «ЛОНМАДИ», либо этот контакт был очень давно, и он не отмечен в системе оптимизации взаимодействия с заказчиками CRM. Остальные 60-70% за-

казчиков уже занесены в существующую базу 1С и закреплены за определённым менеджером. В этом случае действует правило, что если в течение 180 дней с заказчиком не было личной встречи, то он может быть перезакреплён за другим специалистом, который с ним встречается и выстраивает сотрудничество.

Чтобы не выполнять двойную работу, город и область поделены на зоны ответственности между обособленными под-

разделениями. Обязанность продавца на закрепленной территории — знать обо всех крупных проектах и заказчиках, какую технику они приобретают и их планы, предлагать им наш продукт и сервис.

#### — Как идёт подготовка к открытию офиса?

Коллектив обособленного подразделения уже практически сформирован, вакантной остаётся лишь одна должность. В июле уже состоялись первые продажи: продана одна новая машина JCB и одна единица техники с наработкой. Все сотрудники временно располагаются в офисе на Пулковском шоссе. Ремонт помещения нового офиса начался в июне, многое уже сделано, но нам ещё предстоит наполнить их оборудованием, складскими запасами, «обжить» новый офис. Из критичных вопросов открытым остаётся ремонт 100 метров подъездной дороги, которая официально не входит в дорожную сеть города, а является технологическим проездом к близлежащей стройке. К открытию офиса мы решим этот вопрос.

#### — Что ожидает посетителей официальной церемонии открытия нового обособленного подразделения «ЛОНМАДИ»?

Подготовка ко дню открытых дверей, запланированному на 5 октября, идёт полным ходом. Мы рассчитываем, что торжественное мероприятие посетит не менее сотни существующих и потенциальных заказчиков. Для наших гостей мы разрабатываем специальные предложения на покупку техники, запчастей и на услуги сервиса. Приоритетная задача заключается в широком освещении этого события. Кроме того, важно оборудовать ремонтную зону всем необходимым, — современных заказчиков не удивит красивым офисом, им важна «начинка» дилерского центра. Учитывая возможные сюрпризы осенней погоды, торжественная часть и фуршет будут организованы внутри просторной и светлой ремзоны. Более



Помещение склада навесного оборудования

того, запланирован визит операторов из Англии для демонстрации возможностей техники JCB. Эта часть программы уже стала традиционной на торжественных мероприятиях компании «ЛОНМАДИ». Ну а места нам точно хватит: площадь сервисной зоны и склада составляет порядка 600 кв.м, и столько же места на внешней прилегающей территории.

Пользуясь случаем, я хотел бы поблагодарить своих коллег, и в первую очередь, сотрудников ОП АО «ЛОНМАДИ» в Санкт-Петербурге за активную помощь в подготовке к открытию нового офиса. Практика показала, что у нас сложились нормальные рабочие взаимоотношения. Опытные специалисты не отказывают в помощи молодым продавцам ОП «Парнас», передают свои знания и оказывают всестороннюю поддержку.



пос. Парголово,  
ул. Михаила Дудина, д.17, лит. Д

пос. Шушары,  
Пулковское шоссе д.72

**АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО ЛОНМАДИ**

**ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ И ПАРТНЁРЫ!**

Приглашаем Вас на торжественную церемонию открытия второго офиса «ЛОНМАДИ» Парнас в городе Санкт-Петербурге, которая состоится 5 октября 2017 года.

Компания «ЛОНМАДИ», эксклюзивный официальный дилер британской техники JCB на Европейской территории России, предлагает полный комплекс услуг по продажам, ремонту и обслуживанию техники JCB.

На мероприятии вас ожидает:

- уникальное шоу танцующих экскаваторов JCB под управлением операторов из Англии
- выгодные предложения по финансированию и лизингу от JCB Finance
- специальные акции на покупку техники JCB, запчастей и расходных материалов.

Церемония открытия состоится **5 октября 2017 года в 15:00.**

Ждём Вас по адресу:  
**г. Санкт-Петербург, м. Парнас,  
ул. Михаила Дудина, д.17 лит.Д.**

## «БАЛТМОСТСТРОЙ»: ТЕХНИКА SENNEBOGEN УЧАСТВУЕТ В ПОДГОТОВКЕ К FIFA 2018



В марте 2017 года компания «БалтМостСтрой» приобрела монтажный кран SENNEBOGEN 2200 для эксплуатации на проекте строительства набережной Макарова с мостом через реку Смоленку, ведущему к стадиону «Зенит-Арена» в Санкт-Петербурге.

Предприятие «БалтМостСтрой» на сегодняшний день является одной из крупнейших строительных организаций Северо-Западного федерального округа. Компания была создана в 2002 году, сейчас численность сотрудников достигает 1500 человек. Сфера деятельности компании включает производство общестроительных работ по строительству мостов, надземных автомобильных дорог, тоннелей и подземных дорог. Проекты компании включают возведение мостовых сооружений в Санкт-Петербурге, Калининграде, Перми, Крыму.

Сотрудничество с компанией «ЛОНМАДИ» в Санкт-Петербурге началось в 2009 году с приобретения предприятием «БалтМостСтрой» одного из пяти автокранов Terex AC60/3, а в 2013 году компании был поставлен самый большой гусеничный кран линейки поставщика - SENNEBOGEN 7700R-SL. За годы сотрудничества парк компании обогатился тремя единицами монтажных кранов SENNEBOGEN 2200, пятью единицами автокранов, двумя экскаваторами-погрузчиками JCB4CX 14H2WM, мини-погрузчиком с бортовым поворотом 190, экскаватором JS 160NLC и десятью единицами дизель-генераторов JCB. В марте 2017 года для проекта строительства набережной Макарова с мостом через реку Смоленку на участке от транспортной связи через остров Серный до Адмиральского проезда был приобретен еще один монтажный кран SENNEBOGEN 2200.

Рассказывает Сергей Симонов, начальник участка проекта строительства: «Данный объект представляет собой возведение эстакады длиной 500 метров, состоящей из 10 опор. Мы ведем работы по

устройству подходов, подпорных стенок, берегоукрепления при помощи ростверков, уширению пирса близлежащего завода «Алмаз». Работы ведутся круглосуточно вахтовым методом.

Компания ведет несколько ключевых проектов в масштабе Санкт-Петербурга. Используемая техника не привязана к одному объекту. Если возникает необходимость эксплуатации гусеничных кранов на другом проекте, то по мере необходимости краны разбирают и перевозят в ночное время. Демонтаж SENNEBOGEN занимает не более двух часов. Операторы отмечают простое интуитивное управление машиной. На кране может работать только спокойный уверенный человек, способный выполнять четкие операции».

Монтажный кран SENNEBOGEN 2200 характеризуется следующими параметрами: грузоподъемность 80 т, длина стрелы 40,1 м, двигатель 186 кВт, ширина телескопической ходовой части с выдвинутыми опорными лапами 5 м, транспортная ширина 3,5 м.

Точки для технического обслуживания крана с централизованным доступом сокращают время сервиса техники. Обзорная комфортабельная кабина maXcab обеспечивает продолжительную работу оператора и превосходный обзор.

«На проекте строительства эстакады, которая ведет к недавно построенному стадиону «Зенит-Арена», монтажные краны SENNEBOGEN используются для производства монтажа элементов конструкции моста, например, удерживают балку для скрепления монтажниками болтовых соединений. Они также работают с вибропогрузателем для установки свай. В данный момент кран SENNEBOGEN 2200 подает длинномерную трубчатую сваю для установки в копер для ее последующей забивки», - комментирует происходящее Сергей Симонов.

Завершение проекта планируется в мае 2018 года.

Сергей Симонов



**Кран SENNEBOGEN 2200**  
на проекте строительства  
набережной Макарова



Выполненный проект АО «ВАД»  
по реконструкции подъезда к г. Мурманску



## АО «ЛОНМАДИ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ: РЕАЛИЗАЦИЯ МАСШТАБНОГО ПРОЕКТА С АО «ВАД»

За годы работы подразделение АО «ЛОНМАДИ» в г. Санкт-Петербурге зарекомендовало себя как эффективная бизнес-единица и надежный поставщик дорожно-строительной и грузоподъемной техники. Экскаваторная и крановая техника, поставляемая подразделением компании, уже более 15 лет состоит на

службе крупнейших дорожно-строительных и мостостроительных организаций Северо-Западного федерального округа. Вот и в очередной раз АО «ЛОНМАДИ» завоевало доверие самого крупного и известного игрока на рынке строительства объектов дорожной инфраструктуры — АО «ВАД» («Высококачественные автомобильные дороги»). Среди крупнейших проектов компании «ВАД» — трасса «Скандинавия», Новоприозёрское шоссе, строительство других федеральных трасс, ведущих в Санкт-Петербург, строительство дороги к Керченскому мосту и трассы «Таврида», соединяющей Керчь, Феодосию, Симферополь и Севастополь.

Рассказывает непосредственный участник поставки партии машин JCB — директор обособленного подразделения АО «ЛОНМАДИ» в г. Санкт-Петербурге Сотник Александр Сергеевич:

«В феврале текущего года компания «ВАД», имея на руках одновременно подряды на строительство нескольких крупных инфраструктурных проектов, находилась в поиске надежных поставщиков дорожно-строительной техники. Поставщик должен был представлять интересы одного из крупнейших производителей экскаваторной техники, обладать профессиональной сервисной службой, способной обеспечить бесперебойную поставку запасных частей на предлагаемую технику и оперативный выезд на объект заказчика.

Сотрудники Петербургского офиса «ЛОНМАДИ» на протяжении нескольких лет поддерживали деловые отношения со специалистами «ВАД», знакомя их с особенностями и преимуществами техники JCB. Однако монополия эксплуатации техники одного из наших

уважаемых конкурентов не позволяла нам добиться успеха с данным заказчиком. К февралю 2017 года в «ВАД» было поставлено только 2 единицы техники JCB. Тем не менее, заказчик уже представлял потенциал компании «ЛОНМАДИ», и у него была прекрасная возможность оценить качество техники нашего партнера из Великобритании.

В результате оперативной профессиональной работы нам удалось поставить заказчику более 25 единиц техники: экскаваторов массой 20 т, фронтальных погрузчиков, погрузчиков с бортовым поворотом и мини-экскаватор. Безусловно, этому предшествовал ряд сложных переговоров и разработка ценовой политики. Заказчик обоснованно предъявил очень жесткие требования к цене, комплектации, условиям сервисного обслуживания и срокам поставки.

Именно здесь я еще раз хочу поблагодарить производителя техники JCB, сервисную службу АО «ЛОНМАДИ» в Санкт-Петербурге и Москве, наших логистов и администрацию за их профессионализм и неравнодушие. Совместная сплоченная работа позволила нам одержать очередную победу, стать сильнее и идти вперед для достижения новых амбициозных целей.

Важно отметить, что при расчете стоимости владения машинами в очередной раз показала свою эффективность программа лояльности «ЛОНМАДИ БОНУС». Эта программа позволяет нашим уважаемым заказчикам расплачиваться за услуги сервиса баллами, которые начисляются при покупке техники JCB. АО «ВАД», обладая статусом PLATINUM, получило максимально возможное преимущество данной программы лояльности и даёт высокую оценку ее практической реализации.

При выборе комплектации машин заказчик традиционно требует дополнительного оснащения и без того достаточно сложных гидравлических схем для

Очередной экскаватор JCB отправляется  
на объект АО «ВАД»



использования широкого спектра навесного оборудования. В рамках решения этой задачи отдел навесного оборудования АО «ЛОНМАДИ» предложил простую и надежную модернизацию. Наше решение оказалось значительно более простым и дешёвым, чем у конкурентов, буквально наступавших нам на пятки.

Следующим этапом сотрудничества была поставка погрузчиков с бортовым поворотом и мини-экскаватора JCB.

Компания JCB делает акцент на использовании компактных машин в больших городах, оглядываясь на опыт западных рынков сбыта. Мы очень рады, что

такой крупный заказчик, как компания «ВАД», может оценить эффективность компактных машин JCB в тяжелых условиях эксплуатации. Ведь судя по растущей наработке моточасов на счетчиках техники, машины заказчика работают в очень плотном графике.

Группа компаний «ЛОНМАДИ» / «КВИНТМАДИ» желает нашему заказчику АО «ВАД» масштабных и прибыльных проектов. Со своей стороны мы с оптимизмом смотрим на дальнейшее сотрудничество с «ВАД». Заказчик может рассчитывать на нашу команду, мы и в следующий раз не подведем!»



Александр Сотник



Демонстрация преимуществ погрузчиков с бортовым поворотом на объекте заказчика



## ГРУППА «ИЛИМ»: ЗАКАЗЧИК, КОТОРЫЙ ОБЕСПЕЧИВАЕТ СТРАНУ БУМАГОЙ

АО Группа «Илим» — крупнейшая компания российской целлюлозно-бумажной промышленности. Предприятия Группы «Илим», расположенные в Архангельской, Иркутской, Ленинградской и Московской областях, являются ключевыми в российском лесопромышленном комплексе: на них выпускается 75% всей российской товарной целлюлозы, 20% картона и 10% всей российской бумаги.

В августе 2016 петербургское подразделение «ЛОНМАДИ» поставило АО Группе «Илим» перегружатель SENNEBOGEN 735E серии E. Машина была передана в аренду одному из подрядчиков Группы «Илим» — компании ООО «Форест», которая работает на участке подачи на территории ЦБК в г. Коряжме Архангельской области. Нам удалось

пообщаться с главным инженером ООО «Форест» Андреем Бобровым.

— **Андрей Александрович, какие задачи выполняет Ваш участок?**

Наша основная задача — это перевалка леса, штабелёвка и последующая подача древесины на слешерные столы. Кроме того, мы занимаемся выгрузкой вагонов со щепой, раскаткой пачек древесины для точного замера объёма, расколкой толстомерной древесины. В 2016 году к области нашей ответственности была добавлена распиловка. Наш парк насчитывает 10 перегружателей лесоматериала, в том числе 7 машин SENNEBOGEN. Большая часть из них находится в аренде. Решение о покупке той или иной машины принимает руководство АО Группы «Илим». Тем не ме-

нее, именно мы, конечные пользователи, выбираем арендуемую машину и предоставляем обратную связь.

— **Как зарекомендовали себя перегружатели SENNEBOGEN?**

Если говорить конкретно о перегружателях серии D, на которых мы работаем уже более 10 лет, то среди характерных преимуществ — их надёжность, низкий расход топлива и ремонтпригодность. Нарботка нового SENNEBOGEN 735E составляет порядка 6000 моточасов, поэтому принципиальные выводы делать пока рано, но машина зарекомендовала себя с положительной стороны.

Наша самая старая машина — перегружатель SENNEBOGEN 835D. Два раза мы собирались её списать, ставили на утилизацию, но оба раза из строя выхо-



дили другие машины, поэтому 835D мы возвращали обратно на участок. Сейчас её наработка составляет порядка 86 000 моточасов. Да, проблемы возникают, но машина продолжает работать.

— **В каких условиях работают ваши машины?**

Условия, конечно, очень далеки от идеальных. Прежде всего хочу отметить,

что машины работают у нас практически круглосуточно, останавливаясь лишь на пересменок или для технического обслуживания. Этой зимой температура опускалась до минус 40°C, но комбинат надо обеспечивать при любых условиях. Обычно, если при низких минусовых температурах машина немного постоит, остывает масло, и может лопнуть шланг. Поэтому

Комментирует Владимир Бектобеков, менеджер по продажам лесной и грузоподъёмной техники ОП АО «ЛОНМАДИ» в Санкт-Петербурге:

— **Владимир, как давно «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» сотрудничает с Группой «Илим»?**

Наша компания сотрудничает с несколькими филиалами Группы «Илим»:



Владимир Бектобеков

петербургское подразделение работает с «Филиалом в г. Коряжме» (Архангельская область), а также с «Лесным филиалом в Коряжме». Наши коллеги из ОП АО «КВИНТМАДИ» в Красноярске успешно сотрудничают с филиалами в Братске и Усть-Илимске. С филиалом в г. Коряжме мы работаем с 2003 года, поставили на этот участок 7 перегружателей SENNEBOGEN 735. «Лесной филиал в Коряжме» прежде имел в парке лишь технику одного из наших конкурентов, но в этом году мы выиграли тендер на поставку двух единиц гусеничных перегружателей сортиментов круглого леса SENNEBOGEN 821R-HD для работы на лесных участках компании. Эти машины будут использоваться для погрузки лесовозного транспорта, перевозящего сырьё с лесозаготовительных участков на целлюлозно-бумажный комбинат. Мы регулярно участвуем в тендерах компании

наши машины SENNEBOGEN работали без остановок и не подвели.

— **Можете ли Вы порекомендовать технику SENNEBOGEN своим партнёрам?**

Конечно, мы всегда рекомендуем эти машины. Кроме того, менеджеры «ЛОНМАДИ» периодически обращаются к нам с просьбой привезти своих потенциальных заказчиков с целью получения обратной связи от нас прямо на рабочей площадке и изучить наш опыт использования перегружателей. Мы всегда рады помочь.

— **Какие планы на будущее у компании ООО «Форест»?**

Через несколько месяцев подходит к концу срок нашего договора подряда с компанией Группа «Илим», поэтому мы обязательно примем участие в следующем тендере и сделаем всё возможное, чтобы продолжить работу на этом участке.

— **Желаю Вам одержать победу в тендере и благодарю за беседу.**

и поставляем Группе «Илим» в среднем по несколько перегружателей SENNEBOGEN и несколько машин JCB в год.

— **Расскажите, по каким критериям Группа «Илим» выбирает технику и поставщика?**

У компании «Илим» следующие основные критерии выбора техники: надёжность перегружателей, наличие сервиса в регионе, где будет работать машина, и низкие эксплуатационные затраты по сравнению с аналогичными моделями конкурентов (стоимость запасных частей, расход топлива). Насколько мне известно, Группа «ИЛИМ» приобрела один перегружатель LIEBHERR (аналог 735 модели). Однако, судя по повышенному интересу компании к технике SENNEBOGEN, руководство «ИЛИМа» планирует продолжать тесное сотрудничество с АО «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ».



# TEREX WASHING SYSTEMS

## СОТРУДНИЧЕСТВО ОТ А ДО Я

Компания Terex Washing Systems (TWS) была основана в 2012 году и в настоящее время является единственным поставщиком промывочного оборудования под брендом Terex. Прежде свои линейки промывочного оборудования предлагали бренды Powerscreen и Terex Finlay. Однако по причине увеличения спроса на оборудование для промывки по всему миру руководством корпорации Terex было принято решение создать компанию TWS, которая специализируется исключительно в производстве оборудования для промывки нерудных материалов и предлагает своим заказчикам инновационные промывочные агрегаты. Головной офис TWS находится в городе Данганнон, графство Тирон, Северная Ирландия с дополнительными инновационными центрами, расположенными в Европе, Азии и Америке. Кроме того, TWS сотрудничает с опытными и уважаемыми компаниями по всему миру, чтобы обеспечить своим заказчикам качественную и своевременную сервисную и послепродажную поддержку. Модульные установки и запасные части TWS находятся на складах региональных дилеров, которые гарантируют быструю реакцию на обращение конечных пользователей.



отношения с экспертами заводов-производителей. Они не только участвуют в подборе и комплектации техники, вводе её в эксплуатацию, а также совершают регулярные деловые визиты, чтобы убедиться в надлежащей работе и достижениях заявленных показателей.

В июне 2017 года представители компании Terex Washing Systems (TWS) совместно с сотрудником «КВИНТМАДИ» посетили нескольких российских заказчиков. Во время визита нам удалось побеседовать со специалистами TWS — Фелимом Ог Гилдерню (Felim Og Gildernew) и Полом Лиллей (Paul Lilley).

**— Как давно вы работаете в корпорации Terex, какую должность занимаете?**

**Фелим Ог Гилдерню:** Я работаю региональным менеджером по продажам оборудования Terex Minerals Processing Systems (MPS) и Terex Washing Systems (TWS) на территории России, Австралии, Новой Зеландии, Южной Африки и Латинской Америки. Эту должность я занимаю 6 месяцев, прежде был менеджером сер-

виса в Terex Minerals Processing Systems (MPS) и Terex Washing Systems (TWS). В корпорации Terex я работаю 6 лет.

**Пол Лиллей:** Меня зовут Пол Лиллей. Я технический менеджер по продажам и развитию бизнеса в компании Mineral Processing Solutions. Эту позицию в компании я занимаю сравнительно недавно, около полугода. Прежде работал региональным менеджером по продажам оборудования. В компании Terex я уже 11 лет.

**— Как TWS контролирует качество поставляемой продукции?**

**П.:** Все машины проходят тщательный контроль качества. Здесь стоит отметить, что каждая единица оборудования проходит несколько этапов сборки. Каждый узел собирается и проверяется перед финальной сборкой машины. Если какой-либо узел не проходит контроль, его не передают на следующую стадию сборки. Помимо этого, система управления производственным процессом позволяет убедиться, что всё оборудование полностью функционирует и име-



ет высокое качество, прежде чем оно покинет наш завод.

— Кто является производителем узлов и компонентов для ваших установок?

Ф.: Многие комплектующие мы изготавливаем сами в производственных цехах компании Terex, некоторые закупаем у своих партнёров. Например, такие детали, комплектующие, как насосы, подшипники, износостойкие пластины футеровки мы закупаем у поставщиков. Двигатели мощностью выше 130 кВт нам поставляют Scania. Все гусеничные промывочные установки, поставляемые в Россию, комплектуются двигателями Caterpillar Tier 3, которые отвечают условиям эксплуатации. Кроме того, мы также закупаем у компании Caterpillar двигатели до 130 кВт, которые устанавливаются на всё оборудование Terex.

— Если возникает неполадка с каким-либо из компонентов, как быстро реагируют ваши поставщики?

Ф.: Если мы говорим, например, о двигателях, то неполадку будет устранять сервисный специалист регионального дилера компании Caterpillar, отвечающий за конкретную территорию. Наше сотрудничество с Caterpillar взаимовыгодно: компания Terex получает лучший сервис от компании Caterpillar, и у компании Caterpillar растёт количество заказчиков.

— А если выходит из строя произведённый вами компонент, как быстро вы сможете его заменить? Вы упоминали, что у компании есть огромный склад компонентов.

П.: Да, в 2015 году компания Terex построила новый современный склад, где хранятся запчасти для всех моделей оборудования, производимого компанией Terex. На данный момент стоимость складских запасов составляет порядка 19 миллионов евро. При необходимости мы можем отгрузить запчасти в течение 24 часов, а если заказ поступает до 15.00, то в тот же день.

— Какие преимущества вашей продукции интересны именно для российских пользователей?

Ф.: Безусловно, это проверенное временем качество, накопленный опыт и знание сфер применения. Как уже было упомянуто выше, компания Terex Washing Systems существует с 2012 года, до этого времени более 50 лет на рынке существовали компании Powerscreen и Finlay. То есть, компания Terex имеет полувековой опыт в сфере производства промывочного оборудования, который позволяет нам справляться с любыми возникающими проблемами и подбирать наилучшее решение для наших заказчиков.

— Как давно вы сотрудничаете с «КВИНТАДИ»?

П.: Сотрудничество наше началось в 2010 году с подписания дилерского соглашения с Powerscreen, и спустя три года мы начали работать по бренду TWS. «КВИНТАДИ» является для нас очень ценным партнёром. У компании очень хорошее проникновение на российский рынок, большая территория покрытия благодаря обширной сети региональных офисов, и мы точно знаем, что сервис «КВИНТАДИ» соответствует высочайшим стандартам. Компания «КВИНТАДИ» — партнёр номер один для нас. Эта та компания, с которой хочется работать.

— Какова цель вашей поездки в Россию?

П.: У нас есть программа визитов, и наша задача заключается в оказании поддержки «КВИНТАДИ» во время визитов к заказчикам, которые только планируют приобретение и использование сортировочно-промывочного оборудования или, напротив, хотят расширить свой парк.

Ф.: Я приехал, чтобы посетить выставку СТТ, получше узнать о российском рынке и познакомиться с сотрудниками «КВИНТАДИ». Я также посетил некоторых заказчиков, чтобы содействовать развитию бизнеса компании.

## УНИКАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ НА ЩЕКОВЫЕ ДРОБИЛКИ POWERSCREEN СО СКЛАДА В РФ

- Авансовый платеж **20%\***
- Ставка удорожания в год от **5,8%\***
- Срок лизинга до **4 лет\***

**POWERSCREEN®**  
A TEREX  
BRAND



\*При оценке финансового состояния заказчика условия могут быть изменены.



## TELETRUK JCB САМЫЙ УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ВИЛОЧНЫЙ ПОГРУЗЧИК

Владимир Жилов



Вилочный погрузчик — незаменимая машина для работы на складах, в технологических цепочках промышленных предприятий, логистических компаниях и многих других отраслях экономики. Выбор среди производителей спецтехники, предлагающих покупателям свою линейку вилочных погрузчиков, так же широк, как и область их применения. Я расскажу о промышленном вилочном погрузчике JCB Teletruk — самом универсальном малогабаритном погрузчике с противовесом в мире.

Teletruk представляет собой полноценную промышленную машину с противовесом и малой площадью основания. Что делает эту машину уникальной? Ви-

лочные погрузчики JCB Teletruk оснащены телескопической стрелой, системой гидростатического привода закрытого типа и гидравлической быстросъемной кареткой для вилочного захвата или ковша.

С помощью телескопической стрелы можно выполнять загрузку и выгрузку прицепа с одной стороны машины. Это позволяет освободить до 50% грузового пространства на площадке. Стрела погрузчика JCB Teletruk прекрасно работает с грузами ниже уровня земли или палубы судна благодаря уникальной системе отрицательного подъема. В обычных погрузчиках гидравлическая мощность задействована только для подъема, опускается же груз под действием силы

тяжести. В погрузчиках Teletruk гидравлическая мощность в полном объеме задействуется и при опускании стрелы, обеспечивая максимальный контроль и точность операции. Такое преимущество особенно важно в специализированных областях применения.

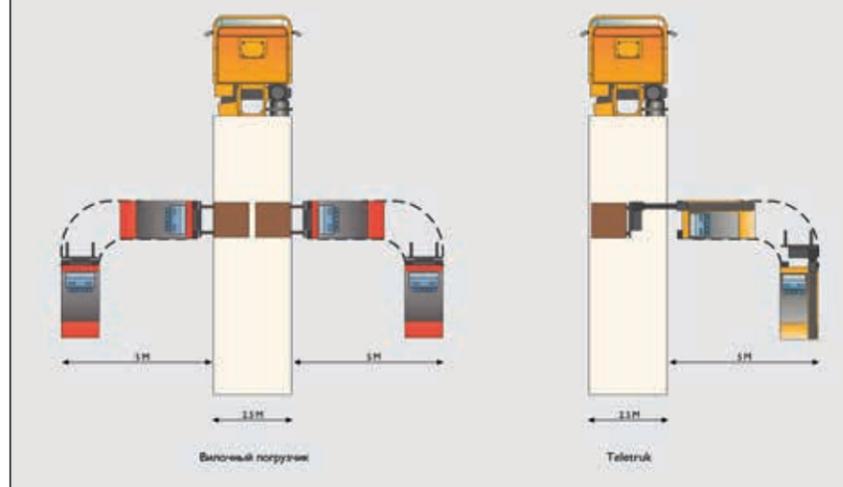
Трансмиссия с гидростатическим приводом полностью закрытого типа исключает распространенные проблемы износа, вызванного воздействием песка и грязи, при этом погрузчик имеет возможность плавно перемещаться с максимально низкой скоростью, в отличие от машин других производителей.

Выбор навесного оборудования для моделей JCB Teletruk увеличивает возможности применения. Гидравлическая быстросъемная каретка JCB Changezee позволяет оператору заменять навесное оборудование за 30 секунд, не покидая кабины. При замене навесного оборудования в ручном режиме на весь процесс уходит не более трех минут.

Teletruk зачастую может выполнять работу пяти машин: обычного мачтового вилочного погрузчика, мини-погрузчика с бортовым поворотом, телескопического погрузчика, компактного колесного погрузчика и вилочного погрузчика повышенной проходимости. Благодаря этому



Схема погрузки машины



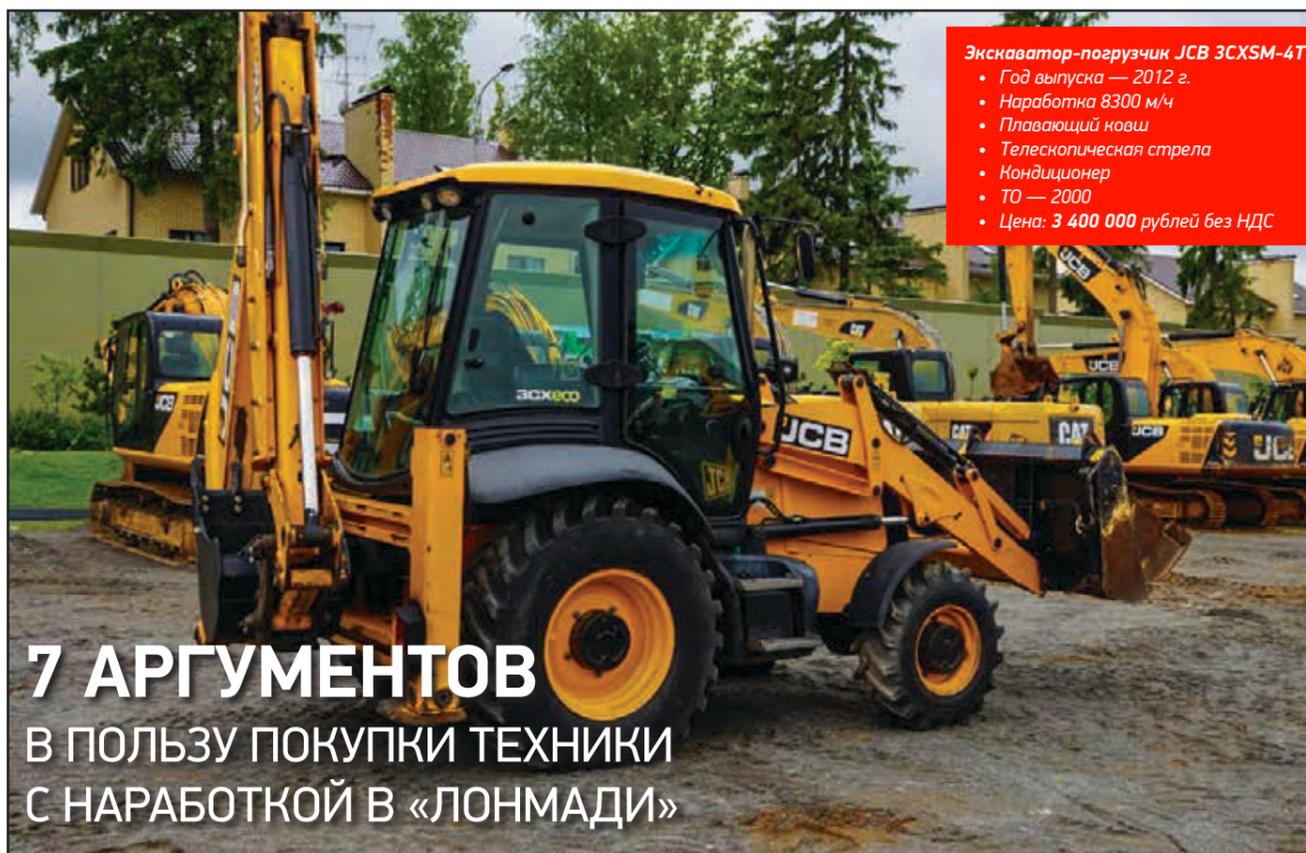
можно значительно сократить парк машин и выполнять больше задач в течение каждой рабочей смены.

Погрузчик Teletruk — чрезвычайно эффективная машина. Её использование позволяет снизить затраты на эксплуатацию на 30% по сравнению с вилочным погрузчиком с мачтой. Таких показателей удастся добиться за счёт экономии времени, пространства и расхода топлива при загрузке с одной стороны машины.

Всего в модельном ряду JCB Teletruk представлено десять компактных моделей с полностью закрытыми гидроста-

тическими трансмиссиями на базе дизельных двигателей с приводом на одну ведущую ось или полным приводом, а также две машины с приводом на одну ведущую ось на базе двигателей, работающих на сжиженном газе.

Модель с приводом на одну ведущую ось лучше использовать при работе на обычной поверхности. А вот для более сложных грунтовых условий лучше сделать выбор в пользу полноприводных моделей, которые прекрасно справятся с работой на неровных и наклонных поверхностях, рампах.



**Экскаватор-погрузчик JCB 3CXSM-4T**

- Год выпуска — 2012 г.
- Нарботка 8300 м/ч
- Плавающий ковш
- Телескопическая стрела
- Кондиционер
- ТО — 2000
- Цена: 3 400 000 рублей без НДС

## 7 АРГУМЕНТОВ В ПОЛЬЗУ ПОКУПКИ ТЕХНИКИ С НАРАБОТКОЙ В «ЛОНМАДИ»

### 1. ПОКУПКА ТЕХНИЧЕСКИ ПРОВЕРЕННОЙ МАШИНЫ

Сервисные специалисты «ЛОНМАДИ» проверяют основные узлы и агрегаты, измеряют рабочие параметры техники, уровень жидкостей, сверяют серийные номера мостов, рамы, КПП.

### 2. ПОКУПКА ГОТОВОЙ К ЭКСПЛУАТАЦИИ МАШИНЫ

По результатам диагностики квалифицированные сервисные специалисты «ЛОНМАДИ» проводят ремонт техники. Большой склад оригинальных запасных частей JCB, оборудованная ремонтная зона и специнструмент способствуют проведению качественного ремонта.

### 3. ТЕСТИРОВАНИЕ ТЕХНИКИ ПЕРЕД ПРОДАЖЕЙ

Все машины с наработкой перед продажей проходят HOT-TEST на базе производственно-административного комплекса «ЛОНМАДИ». На основании

тестирования служба сервиса предоставляет покупателю письменное заключение о результате проверки и корректности выполнения машиной всех основных функций.

### 4. ГАРАНТИЯ ЮРИДИЧЕСКОЙ ЧИСТОТЫ МАШИНЫ

Предлагаемая нами техника с наработкой проходит многоступенчатую проверку на предмет залогов/угона/споров/



**Мини-экскаватор JCB MIDI CX-4**

- Год выпуска — 2011 г.
- Нарботка 5846 м/ч
- Масса 4650 кг
- Челюстной ковш
- Механическое быстросъемное устройство
- Траншеекопатель в комплекте
- Цена — 2 150 000 рублей без НДС

арестов/судов. Компания «ЛОНМАДИ» гарантирует юридическую чистоту предоставляемых машин.

### 5. ДОЛГОСРОЧНАЯ ВЫГОДА

Обращаясь в «ЛОНМАДИ», Вы избавляете себя от возможных проблем, связанных с приобретением техники у недобросовестных продавцов. Техника, предлагаемая на специализированных интернет-площадках, не проходит предпродажной подготовки, зачастую имеет большое превышение пробега с момента последнего ТО, скрытые дефекты или поломки. Устранение этих недочетов влечёт за собой незапланированные расходы.

### 6. ВЫГОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ ОТ «ЛОНМАДИ»

Специалисты компании готовы предложить наиболее выгодные условия финансирования техники в лизинг или кредит, чтобы заказчики компании могли максимально быстро приобрести машину и приступить к работе на ней.



**Телескопический погрузчик JCB 540-140**

- Год выпуска — 2011 г.
- Нарботка 9460 м/ч
- Ковш
- Высота подъёма 14 метров
- Номинальная грузоподъёмность 4000 кг
- Цена — 4 100 000 рублей с НДС

### 7. КАРТА ЛОЯЛЬНОСТИ JCB

При покупке первой машины заказчик получает карту лояльности. Баллы, накопленные по программе лояльности, могут быть использованы

для частичной (до 50%) оплаты услуг сервиса и запчастей. Задача компании «ЛОНМАДИ» заключается в том, чтобы выстроить долгосрочные отношения со своими заказчиками.



**Колёсный экскаватор JCB JS160W**

- Год выпуска — 2014 г.
- Нарботка 5600 м/ч
- РАТ-отвал + аутригеры
- Ковш 0.9 м<sup>3</sup>
- ТО — 2000
- Гарантия 1500 м/ч или 3 месяца
- Цена — 6 900 000 рублей с НДС

ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ  
В **ОНЛАЙН-АУКЦИОНЕ** ПО ПРОДАЖЕ  
СПЕЦТЕХНИКИ С НАРАБОТКОЙ!

26 октября 2017 года  
С 9:00 до 17:00

Адрес интернет-площадки:

[auction.lonmadi.ru](http://auction.lonmadi.ru)

Гидромолот  
НМ03ЗТ

315 000 руб.

**ЭНЕРГИЯ**  
УДАРА **ОТ JCB**

Коробка смазки  
В ПОДАРОК!

**JCB**

Характеристики:

Part Number	Масса (кг)	Диаметр пики (мм)	Энергия удара (Дж)	Частота ударов (уд/мин)
980/B0250	330	75	1393	380-1100



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО  
**ЛОНМАДИ**

АО «ЛОНМАДИ»  
141441, Московская область, Солнечногорский район, деревня Елино,  
территория Промышленная зона, владение 1, строение № 1  
Телефон: +7 (495) 916-60-90, Факс: +7 (495) 916-60-91  
E-mail: info@lonmadi.ru



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО  
**ЛОНМАДИ**

АО «ЛОНМАДИ»  
141441, Московская область, Солнечногорский район, деревня Елино,  
территория Промышленная зона, владение 1, строение № 1  
Телефон: +7 (495) 916-60-90, Факс: +7 (495) 916-60-91  
E-mail: info@lonmadi.ru

## НОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ РЕШЕНИЯ ОТ «ЛОНМАДИ» И JCB FINANCE



Рассказывает заместитель директора по финансированию проектов Елена Абморшева:

В весенне-летний период компания «ЛОНМАДИ» традиционно проводит дни открытых дверей в региональных подразделениях. Этот год не стал исключением: дни открытых дверей прошли в Перми и Краснодаре, где с презентацией выгодных финансовых инструментов выступили представители «ЛОНМАДИ» и JCB Finance. Оба мероприятия имели большой успех — в каждом из городов день открытых дверей посетили более сотни существующих и потенциальных заказчиков.

Основной акцент своего выступления представители компании «ЛОНМАДИ» и JCB Finance сделали на повышении финансовой грамотности заказчиков. Были подробно рассмотрены преимущества и недостатки покупки техники за деньги и через финансовые инструменты. Благодаря использованию финансовых инструментов при субсидировании JCB, предложения компании «ЛОНМАДИ» получаются выгоднее, чем предложения конкурентов.

В рамках мероприятий были представлены презентации финансового блока с учётом всех текущих специальных акций компании. Огромный интерес среди посетителей финансовой презентации вызвала представленная акция JCB Finance с 0% удорожания на **экскаваторы-погрузчики**.

На дне открытых дверей также были представлены выгодные акции от JCB Finance с удорожанием от 1.99% на **телескопические погрузчики, фронтальные погрузчики и мини-погрузчики с бортовым поворотом**. Данные акции актуальны и на текущий момент.

Стоит отдельно отметить актуальное предложение с 0% удорожания на **гусеничный экскаватор JCB JS205**. Для сравнения, во втором квартале 2017 года «ЛОНМАДИ» предлагала программу финансирования с годовым удорожанием от 4,99% на эту модель.



В третьем квартале отдел финансирования проектов «ЛОНМАДИ» совместно с отделом энергетических систем разработал предложение по финансированию с годовым удорожанием 0% на **дизель-генераторные установки**.

Мы также рады сообщить, что «ЛОНМАДИ» может предложить программы с годовым удорожанием от 0% без оценки финансового состояния для компаний с низкими оборотами. Такое предложение является нашим выгодным преимуществом по сравнению с конкурентами.

Финансирование техники JCB доступно также и для индивидуальных предпринимателей.

По вопросам, связанным с актуальными предложениями, просим Вас дополнительно обращаться за консультацией в отдел по финансированию проектов по телефону +7 (495) 916-60-90 доб.1336 или по электронной почте [leasing@lonmadi.ru](mailto:leasing@lonmadi.ru)

## ГЕНЕРАТОРЫ JCB

# от 1590 рублей в день\*

G65QS	50,4 кВт	1590 Р в день
G140QS	101 кВт	1960 Р в день
G275QS	200 кВт	4350 Р в день
G415QS	300 кВт	5065 Р в день
G550QS	400 кВт	6350 Р в день
G700QS	508 кВт	8150 Р в день



\*Предложение «Просто 0%» означает 0% удорожания техники по лизингу и действует на дизельные генераторы JCB G65QS, G140QS, G275QS, G415QS, G550QS, G700QS и рассчитано от специальной цены продажи техники по Программе JCB Finance у официального дилера АО «ЛОНМАДИ» (цену уточняйте у вашего менеджера) при сроке лизинга 12 месяцев, первоначальном взносе 49%, аннуитетном графике лизинговых платежей в рублях, включает единоразовую комиссию за организацию лизинговой сделки, не включает выкупной платеж 1 180 руб (с НДС) и расходы на страхование. Расчет произведен для Лизингополучателя — Общества с ограниченной ответственностью, применяющего основную систему налогообложения. Размер удорожания может меняться при изменении цены, срока лизинга, размера первоначального взноса и комиссии за организацию лизинговой сделки, типа графика лизинговых платежей. Предложение действует при подаче заявки на лизинг в период с 01 июля по 31 октября 2017. Подробную информацию Вы сможете получить у вашего менеджера. Партнер Программы ООО «ЮниКредит Лизинг». Лизинговая сделка по акции может быть заключена при её одобрении Партнером. Не является публичной офертой.



## УКЛАДЧИКИ ТОЛСТЫХ СЛОЕВ БЕТОНА

Искусственные взлетно-посадочные полосы (ИВПП) строят из асфальтобетона или цементобетона. Асфальтобетон используется на региональных аэродромах, принимающих небольшие самолеты, а также при строительстве пассажирских перронов и рулежных дорожек. В крупных аэропортах ИВПП изготавливают только из цементобетона, который, в отличие от нежестких асфальтобетонных покрытий, способен выдерживать значительные динамические нагрузки от взлетающих и приземляющихся многотонных авиалайнеров, а также сопротивляться термическим нагрузкам от газоздушных струй мощных реактивных двигателей.

Существуют две технологии строительства ИВПП: сборка из готовых бетонных плит и монолитная укладка свежей бетонной смеси. Первый способ считается архаичным. Для монолитной укладки требуются специальные машины — бетоноукладчики, которые принимают и распределяют по поверхности основания привозимую бетоновозами или самосвалами бетонную смесь. Укладка произво-

дится ровным слоем, быстро и качественно. Для сооружения ИВПП и бетонных автомобильных дорог используются достаточно крупные бетоноукладчики со скользящей формой для укладки плоских покрытий шириной от трех до пятнадцати метров и более. У этих машин скользящая форма навешивается между гусеничными тележками. Существуют также более компактные бетоноукладчики монолитных профилей (бордюров, разделительных барьеров безопасности, парапетов мостов, водостоков и т.д.), у которых сменная боковая скользящая форма закрепляется на одной из сторон машины. Скользящая форма обеспечивает формирование бетона и создает необходимое давление уплотнения. Бетон подается в скользящую форму по ленточному или винтовому транспортеру либо выгружается непосредственно перед формой. Находящийся в форме бетон уплотняется высокочастотными вибраторами для удаления из свежего бетона пустот и обеспечения его текучести для равномерной укладки. На выходе бетон формируется за

счет непрерывного движения укладчика вперед, разравнивается и заглаживается специальными приспособлениями.

В настоящее время бетоноукладчики производят американские компании CURB FOX, G & Z, GOMACO, POWER CURBERS и POWER PAVERS и немецкая компания WIRTGEN. CURB FOX выпускает небольшие машины для монолитных профилей. POWER CURBERS и POWER PAVERS — это одна корпорация, в которой под маркой POWER CURBERS собираются машины для малых бетонных форм, таких как бордюры, дорожные ограждения «Нью-Джерси». POWER PAVERS наладила выпуск большого 4-гусеничного бетоноукладчика, который предлагается пока только на американском рынке. G&Z производит большие бетоноукладчики для укладки плоских покрытий, применяемые в основном в США. Поскольку у G&Z нет в России ни сервиса, ни официального представительства, их техника мало распространена у нас в стране. Компания TEREX, когда-то известная своими бетоноукладчиками, давно прекратила

их производство, а предлагаемые финишеры не используют технологию скользящих форм. В «сухом остатке» из этого списка остаются всего две компании, активно поставляющие на российский рынок магистральные бетоноукладчики: GOMACO и WIRTGEN. Обе компании также выпускают машины для монолитных профилей. Для выполнения работ по укладке толстых слоев бетона без армирования многие российские подрядчики отдают предпочтение машинам GOMACO. Новая технология была опробована в 2001 году компанией «Центродорстрой», которую возглавлял Владимир Арутюнов. Тогда в достаточно короткие сроки была проведена реконструкция аэродромных покрытий в Домодедово и Пулково. Вслед за «Центродорстроем» эту технологию начала применять «Корпорация Инжтрансстрой», а затем компания «Трансстроймеханизация», на сегодняшний день лидирующая по объемам аэродромного строительства в стране. За последние годы были построены и реконструированы аэродромные покрытия в аэропортах Москвы (Внуково, Шереметьево, Домодедово), Санкт-Петербурга (Пулково), Петропавловска-Камчатского, Сочи (Адлер), Уфы, Геленджика, Владивостока («Кневичи»), Саратова, Калининграда («Храброво»), Екатеринбурга («Кольцово»). Сейчас ведется реконструкция аэродромных комплексов в Южно-Сахалинске («Хомутово»), Норильске, Хабаровске («Новый»), Воронеже, Нижнем Новгороде, Уфе, развитие аэродромного комплекса в Шереметьево (ИВПП-3), строительство аэропорта «Южный» в Ростове-на-Дону. Комплекс машин GOMACO для укладки аэродромных покрытий включает несколько единиц техники: распределитель и перегружатель бетона PS-2600, 4-гусеничный магистральный бетоноукладчик GHP-2800 и текстурировщик T/C-600. Порядок работы следующий: сначала нужен

распределитель для подачи бетона, следом движется основная машина, а за ней машина для текстурирования покрытия, с тем чтобы обеспечить сцепление колес шасси самолета с покрытием.

### УКЛАДЧИК

Основная модель GOMACO, используемая для строительства всех аэропортов в последнее время, — четырехгусеничный бетоноукладчик GHP-2800. Ширина укладываемой полосы без дополнительных секций рамы у него составляет от 3,66 до 7,62 м. Возможно применение скользящих форм разных серий, включая «5400», для максимальной ширины укладки 11,28 м. Кроме GHP-2800 в нашей стране также применяется четырехгусеничная машина GP-4000 с максимальной шириной покрытия 15,24 м за один проход. Например, при строительстве аэропорта в Перми был приобретен подержанный укладчик этой модели для начала работы на проекте. Позднее был поставлен новый комплекс, в состав которого входила машина GHP-2800. Модель GP-2400 с максимальной шириной покрытия 7,5 м применялась при строительстве военных аэродромов. Иногда для укладки аэродромных покрытий служит модель Commander III. Так, эта

техника применялась при строительстве в аэропорту Улан-Удэ. Это самая продаваемая в мире универсальная машина, выпускаемая в трех- и четырехгусеничном исполнении, которая не только укладывает плоское покрытие с максимальной шириной 6 м, но может выполнять и различные элементы инженерного обустройства дорог, вплоть до строительства ирригационных сооружений из бетона. В США самой популярной моделью является GP-2600 с максимальной шириной покрытия 9,75 м, но в России ее как раз потеснила GHP-2800. Почему именно GHP-2800 оказалась так востребована у российских строителей аэродромов? У GHP-2800 рама раздвигается с обеих сторон (в отличие от GP-2600), машина более маневренна и ее легче перевозить с объекта на объект, поскольку она более предпочтительна по транспортным габаритам. У четырех- гусеничного исполнения минимальная ширина в транспортном положении составляет 2,5 м, что с запасом укладывается в разрешенную в нашей стране ширину для движения по дорогам общего пользования (2,55 м). Кроме того, когда у машины в транспортном положении гусеницы повернуты след в след, в таком виде она может самостоятельно заезжать на трал и съезжать с



Бетоноукладчик GOMACO GHP-2800



**Распределитель и перегружатель  
GOMACO PS-2600**

него. Более габаритный двухгусеничный вариант этой модели в России применения не нашел. Кстати, у новейшей модели GP3, которая до России еще не доехала, ширина в транспортном положении равна 2,59 м. Видимо, конструкторы не задумывались о том, чтобы скинуть лишние 4 см, поскольку в США нет таких жестких ограничений по габаритам.

Буква «Н» в обозначении модели GHP-2800 означает ее принадлежность к новому поколению бетоноукладчиков. Если у GP-2400 и GP-2600 используется дизель-гидравлический привод, когда дизельным двигателем приводится гидравлика, запуская в движение рабочие органы, то у GHP-2800 применена технология управления с системой интеллектуальных цилиндров (Smart Cylinders) с закрытыми гидравлическими контурами. Данная модель стала первой машиной, которую начали оборудовать запатентованной GOMACO системой, поэтому в ее обозначении появилась еще одна буква. Новые машины GP3 и GP4 уже не марки-

руют подобным образом, поскольку они априори оснащены интеллектуальной системой. В начале двухтысячных GHP-2800 была самой передовой моделью, что, кстати, совпало с бумом строительства и реконструкции аэропортов в России. Сейчас, пережив последствия кризиса 2008 года, отрасль опять начинает активно развиваться. Поэтому и компании, сделавшие в свое время выбор в пользу этой машины, не прогадали: у них в распоряжении находится укладчик нового поколения. У бетоноукладчиков данного производителя есть много отличий от конкурентов, и при укладке аэродромного покрытия нужно учитывать несколько важных нюансов. О них рассказал Алексей Пономарев, директор по продажам обслуживания GOMACO АО «КВИНТМАДИ». Во-первых, GOMACO обеспечивает самую большую в отрасли толщину укладки за один проход — 61 см. Проекты, где требуется подобная толщина, с успехом реализуются во всем мире. Например, в Лондоне при строительстве пятого тер-

минала Heathrow Airport велась укладка бетона толщиной в 55–58 см за один проход. Большая толщина позволяет обходиться без армирования, и в России эта технология с успехом освоена. Правда, величина толщины слоя не достигает рекордных значений, но превышает 40 см. Примерами могут послужить аэропорт Шереметьево с толщиной укладки 43 см и аэропорт Уфы с толщиной слоя 42 см. Однако такой результат можно получить только с помощью достаточно тяжелой и устойчивой техники, обладающей запасом по толщине укладываемого слоя. В противном случае, при отсутствии определенного зазора, укладчик может, как говорят специалисты, «поплыть». Второй нюанс — кромка. У GOMACO кромка укладываемого слоя, угол которой составляет 90°, держится после укладки. Последнее условие на машинах других производителей достигается с трудом. Например, когда на укладчике одного из конкурентов этого производителя несколько лет назад велись работы в Шереметьево,

пришлось разбирать часть уложенного покрытия. После чего стали укладывать цементобетон с применением неподвижной опалубки для удержания кромки. У работающего рядом укладчика GOMACO такой проблемы не возникло, поскольку на машинах этого производителя в скользящей форме установлен специальный узел, позволяющий регулировать кромку в зависимости от осадки конуса смеси. На машинах GOMACO применяются гидравлические вибраторы, с помощью которых можно устанавливать гораздо меньшую частоту вибрации, чем на электрических вибраторах. Дело в том, что бетон, который подвергают высокой вибрации, должен иметь осадку конуса, близкую к нулю, то есть, он должен быть очень жестким. Иначе у перевибрированного бетона наверх начнет вылезать не щебень, а цементное молочко, вода, песок, цемент. В результате этого нарушится равномерное распределение инертных более крупных фракций по вертикали. Поэтому при использовании бетоноукладчиков, оснащенных электрическими вибраторами, выбор бетона не слишком велик — он должен быть жестким. У GOMACO вариантов в этом смысле больше. Кроме того, на укладчиках этого производителя применяется очень удобное автоматическое устройство Auto Vibe, устанавливаемое на пульт управления. Auto Vibe приводит вибрацию в соответствие со скоростью укладки бетона. Таким образом, в целом учитываются осадка конуса, скорость укладки и частота вибраций. Эти показатели можно регулировать автоматически или выставлять по старинке — вручную, как это делают опытные операторы, оценивая уложенный бетон и меняя настройки по ходу движения. При укладке аэродромного покрытия кромка — залог качества. Этот параметр не так важен при устройстве дорог, да и толщина укладки там значительно меньше. Но главное — это залог безопасности, поскольку в тех

случаях, когда колесо самолета катится между двумя плитами, осыпание кромок недопустимо — образование в этих местах ям очень опасно как при взлете, так и при посадке. Это обстоятельство, по мнению Алексея Пономарева, является решающим фактором при выборе машин для укладки аэродромных покрытий в пользу GOMACO.

#### **РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬ И ПЕРЕГРУЖАТЕЛЬ**

Двухгусеничная модель PS-2600, входящая в комплекс GOMACO, идет в двадцати-тридцати метрах перед бетоноукладчиком, для того чтобы распределить бетонную смесь по всей ширине укладываемого покрытия в диапазоне от 3,66 до 9,75 м. У машины есть ленточный конвейер, на который самосвал выгружает бетон, подъезжая сбоку. По конвейеру смесь передается уже на полосу, после чего шнек, расположенный впереди машины, распределяет бетон, а специальная форма удаляет излишки. Распределитель незаменим при укладке покрытия с армированием, поскольку, если есть армокаркас, самосвал не может на него наезжать, а значит должен выгружать бетонную смесь сбоку. Модель PS-2600

чрезвычайно полезна и при укладке без армирования. Сейчас в аэропортах армирование заменяют путем увеличения толщины покрытия. В этом случае PS-2600 работает как перегружатель, позволяя бетоноукладчику двигаться без остановок, что, безусловно, значительно повышает качество покрытия: не образуются волны, сопровождающие остановки. Здесь можно усмотреть аналогию с работой асфальтоукладчика, каждая остановка которого также чревата дефектом, связанным с образованием скрытой поперечной трещины. И если трещину в асфальтобетоне можно как-то заделать, то бетон переделать сложно. Более того, на таких ответственных работах как строительство ИВПП всякого рода дефекты недопустимы. Благодаря этой машине, при условии равномерной подачи бетона, в принципе нет необходимости останавливать укладку. В аэропорту Сочи (Адлер) был установлен своего рода рекорд — двадцать часов укладки без остановки, причем первыми сдались люди, а не машины. Кроме PS-2600 в Россию поставляется перегружатель GOMACO RTP-500, который в основном применяется для подачи бетона при строительстве дорожных ограждений «Нью-Джерси». Он так-



**Распределители и перегружатели GOMACO PS-2600**

же может заменить PS-2600, поскольку самосвал подвезает сбоку, а конвейер стрелы характеризуется внушительной длиной 10,7 м. Распределение эта машина не выполняет, но у нее, в отличие от PS-2600, есть возможность двигаться сбоку от укладываемой полосы.

#### ПРОФИЛИРОВЩИК

Для подготовки основания под укладку аэродромного покрытия многие компании приобретают оригинальный профилировщик (триммер) GOMACO 9500. «Трансстроймеханизация» любую работу с основанием начинает с этого профилировщика/укладчика. В парке компании пять таких машин, и подразделения компании, выполняющие самые разные проекты, иногда выстраиваются за ними в очередь. В настоящее время модель GOMACO 9500 активно задействована при строительстве ИВПП-3 в Шереметьево, куда сейчас брошены основные силы

«ТСМ». Профилировщик ведет работы на любой стадии строительства основания, будь то слой песка или слой щебня. Машина выводит слой основания в проектные отметки, не перемещая при этом материал. Точность и производительность у профилировщика 9500 гораздо выше, чем при использовании автогрейдера, а по производительности он заменяет от трех до четырех автогрейдеров. Рабочая ширина у 9500 относительно небольшая по сравнению с укладчиком — около 6 м за один проход, но за счет производительности машина за короткое время может сделать несколько проходов. Профилируемый материал можно отсыпать вбок либо прямо в кузов самосвала. Как и бетоноукладчик, профилировщик управляется системой 3D, то есть может работать без струны и точность при этом не страдает, а, наоборот, повышается. Эти машины могут применяться при укладке как бетонных, так и асфальтобетонных

покрытий. Они и применяются многими подрядчиками при строительстве автомобильных дорог. Американцы часто ее не включают в аэродромный комплекс именно потому, что считают ее универсальной машиной для дорог, аэропортов, парковок и других проектов, где необходимо профилировать основание. Эта машина рекомендована к применению стандартами АГА (Ассоциация гражданских аэропортов), а проектировщики уже закладывают ее использование в проекты строительства ИВПП; даже термин придумали — «триммирование» основания. Приобретение подобной техники увеличивает общую стоимость работ, но ее применение позволяет снизить расход материалов при строительстве дорог или ИВПП, сократить сроки строительства, и решение о ее использовании остается за подрядчиками.

Источник:

Журнал «Мир дорог», июнь 2017

Профилировщик основания с функцией перегружателя GOMACO 9500



# БЕТОНОУКЛАДОЧНЫЕ КОМПЛЕКСЫ



полный цикл работ  
по строительству аэродромов



- » Магистральные бетоноукладчики
- » Распределители и перегружатели бетона
- » Профилировщики основания
- » Текстураторы поверхности
- » Машины для устройства монолитного дренажа



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО  
**КВИНТМАДИ**

Телефон: (495) 916-60-50

sales@kwintmadi.ru | www.kwintmadi.ru

## БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ

### «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» ДАРЯТ НАДЕЖДУ



О Ефимове Германе, 8 лет, рассказывает президент БФ «Одна жизнь» Елена Рязанова: «Этому маленькому мальчику из Тюмени ваша компания помогает не первый раз. Страшный диагноз апластическая анемия сверхтяжелой степени был поставлен малышу в 2-летнем возрасте после ряда ошибочных диагнозов и непродуктивного лечения. К сожалению, прописанные лекарства и манипуляции не помогли, и осталось прибегнуть к трансплантации. Благодаря совместным усилиям тюменских врачей и врачей института детской гематологии и трансплантологии им. Р.М. Горбачевой, донор был найден.

В октябре 2012 г. Герман перенес первую, но не последнюю трансплантологию и началась борьба с побочными явлениями (осложнение после неродственной алогенной ТКМ, вторичный гемосидероз). Последние три года мама Германа Елена постоянно находится вместе с сыном в больнице. Семью старается обеспечить папа — учитель физкультуры.

Для того, чтобы Герман не зависел от доноров крови ему необходимо принимать жизненно важные препараты «Энплейт» и «Рапамун», которые помогают поддерживать уровень тромбоцитов. По решению руководства группы компаний «ЛОНМАДИ»/«КВИНТМАДИ» для приобретения лекарственных средств была выделена сумма 528 000 рублей. Лекарства были закуплены, а вручили их вместе с подарками 1 июня в день защиты детей. В этот день благотворительный фонд «Одна жизнь» устроил традиционный праздник в актовом зале для всех детишек больницы. Дети посмотрели выступления «фиксиков», порадовались подаркам и получили много хороших впечатлений.

Герман читает энциклопедию, любит рисовать и лепить, помогает маме шить мягкие игрушки и скоро пойдет в школу. А мы верим, что такой одаренный малыш обязательно будет играть в футбол, кататься на велосипеде и даже озорничать, как обыкновенные мальчишки.

## ВОЛОНТЁРСТВО

### ПОМОЩЬ РЕАБИЛИТАЦИОННОМУ ЦЕНТРУ В РУЗЕ

Сотрудники нашей компании уже помогали проекту «Отказников» «Дети в беде»: на Новый год мы покупали игрушки и сладости для подарков от деда Мороза.

После обращения за помощью координатора проекта сотрудники ПАТК и обособленного подразделения в Санкт-Петербурге собрали денежные средства, достаточные для приобретения необходимой мебели для реабилитационного центра в Рузе.

Дети с особенностями развития попадают в реабилитационный центр из детских домов после проведенных по квотам операций. Однако в послеоперационный период дети, страдающие заболеваниями опорно-двигательного тракта, не в состоянии сами себя обслуживать, поэтому фонд собирает средства для оплаты работы няни в больнице. В центре дети проводят реабилитационный период, для них организуют развивающие занятия, плавание, экскурсии. Организация полностью

существует за счет благотворителей. За прошедшие два года сотрудники проекта «Дети в беде» нашли семьи для 14 детей с ограниченными возможностями.

Этим летом организаторы пригласили больше детей, чем обычно, поэтому и понадобились дополнительные кровати.

Координатор проекта «Дети в беде» благодарит сотрудников компании за предоставленную помощь. Помните, что своей помощью мы увеличиваем шансы этих детей найти своих родителей.

## ПО СЛЕДАМ ДВУХ КАПИТАНОВ

### ПАМЯТИ ЭКИПАЖА ВЕРТОЛЕТА R-66



Рассказывает Петров Андрей Анатольевич, исполнительный директор компании АО «ЛОНМАДИ»:

В современном мире человек обладает невероятной свободой перемещения. Стоит только купить билет на самолет, и всего через несколько часов полета в комфортабельном кресле можно оказаться в самых удаленных и экзотических уголках нашей планеты. Но есть места, и одно из них — русская Арктика — куда добраться обычному человеку, право, очень непросто, а в некоторые места — практически невозможно. И это при том, что даже на Северный Полюс уже существуют туристические маршруты. Между тем история освоения Арктики полна такими эпизодами, на фоне которых меркнет сюжет любого голливудского блокбастера. Одну из таких историй хотелось бы вам рассказать.

Многие из нас в детстве читали роман В.Каверина «Два капитана», пожалуй, самый известный советский приключенческий роман для юношества. Он многократно переиздавался, входил в знаменитую «Библиотеку приключений»,

был дважды экранизирован — в 1955 и в 1976 году. Уже в XXI веке роман стал литературной основой мюзикла «Норд-Ост». Но немногие знают, что сюжет этого художественного произведения основан на абсолютно реальных событиях, имевших место в начале 20-го века. По сюжету романа ее главный герой Саня Григорьев занимается поисками пропавшей в Арктике шхуны «Святая Мария», реальным прототипом которой стала шхуна «Святая Анна» экспедиции Георгия Брусилова, начавшая свой путь в Арктику в 1912г. и бесследно исчезнувшая где-то у берегов Земли Франца Иосифа.

Экспедиция Георгия Брусилова на шхуне «Святая Анна» стартовала из Петербурга с целью впервые в истории пройти Северным морским путём вдоль берегов Сибири до Владивостока под российским флагом. Это кратчайший морской путь между европейской частью России и Дальним Востоком, имеющих большое экономическое значение.

В районе западного побережья Ямала (Карское море) шхуна попала в ледовый плен на широте 71 градус 45 минут и начала дрейф в северном и северо-западном направлении. Через полтора года с момента начала дрейфа она оказалась севернее Земли Франца-Иосифа. 10 апреля 1914 года штурман Валериан Альбанов покинул шхуну вместе с тринадцатью членами команды, чтобы пешком достичь обитаемой земли. Капитан Георгий Брусилов и другая часть команды (9 человек) остались на корабле в надежде освободиться из ледового плена и выйти на открытую воду. С тех пор о судьбе «Святой Анны» ничего неизвестно. Из ушедших со шхуны во главе с Альбановым тринадцати человек в живых остались только двое: сам Альбанов и матрос Конрад.

Царское правительство предпринимало попытки отыскать пропавшую экспедицию, но уже во всю бушевала первая мировая война, и после ряда





неудачных попыток в 1915 году поиски были прекращены. Затем была Вторая мировая война, и даже оригиналы тех документов, которые доставили спасшиеся Альбанов и Конрад, были безвозвратно утеряны.

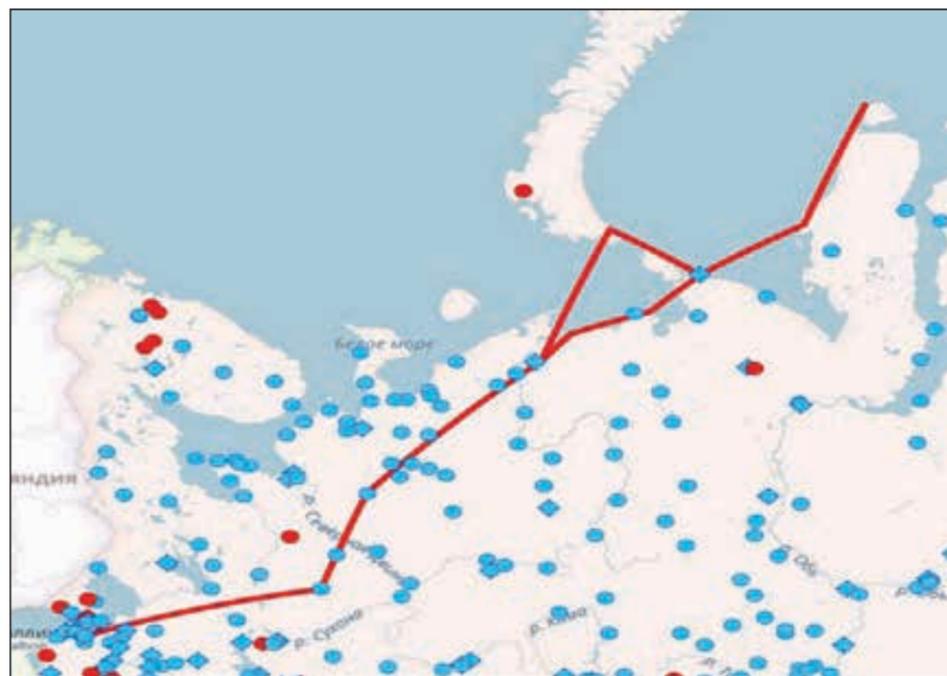
Многие зачитывались этой книгой в детстве и мечтали, как Саня Григорьев,

отыскать пропавшую экспедицию. Но лишь 100 лет спустя несколько путешественников решили превратить мечту в реальность.

#### УШЛИ ЗА ДВУМЯ КАПИТАНАМИ

В апреле 2016 года в условиях переохлажденного тумана и обледенения недалеко от о. Белый (Карское море)

разбился вертолет Robinson R66 с тремя участниками экспедиции «По следам двух капитанов» - Михаилом Фарихом, Олегом Проданом, Алексеем Фроловым. Это была 5-я экспедиция в цикле поисков «Святой Анны». В задачи экспедиции 2016 г. входила установка GPS буев для определения маршрута дрейфа льдов с



целью отследить возможный маршрут дрейфа шхуны в 1912-1914 гг.

Михаил Фарих был внуком известного полярного летчика начала 20-го века - Фабио Фариха, который много летал на севере, доставляя почту, грузы, пассажиров. В честь Фабио Фариха была названа рыболовецкая деревня на побережье Печорской Губы в Ненецком округе.

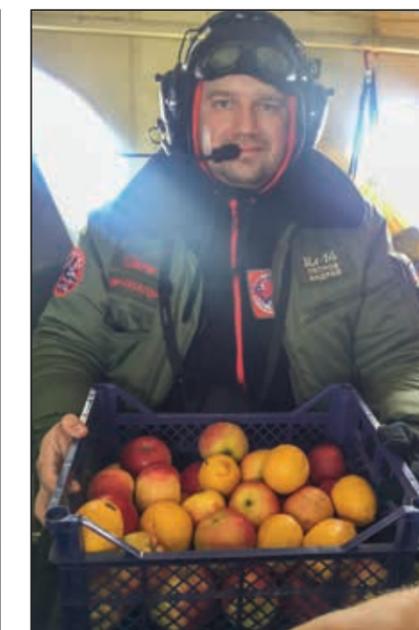
Олег Продан был директором национального парка «Онежское Поморье» и на протяжении нескольких лет возглавлял экспедиции по поискам следов легендарной полярной экспедиции Г.Брусилова и группы В.Альбанова, часть которой навсегда осталась где-то на суровых берегах Земли Франца-Иосифа. Благодаря поисковой работе О.Продана в 2010 г. на одном из островов Земли Франца-Иосифа были найдены уникальные артефакты - останки одного из ушедших со «Святой Анны» вместе с Альбановым матросов и некоторые личные вещи.

Алексей Фролов был участником экспедиции «По следам двух капитанов» и командиром разбившегося вертолета.

#### АРКТИЧЕСКАЯ АВИАЭКСПЕДИЦИЯ 2017

Идея совершить авиAPERелет на о. Белый появилась летом 2016 г. В результате всех подготовительных мероприятий был пройден курс первой помощи, опробовано снаряжение и элементы аварийного носимого запаса, скомпонованы средства выживания применимо к условиям перелета (гидрокостюмы, спасжилеты, спасательный плот, сигнальные средства, средства навигации и спутниковой связи, средства аварийного обнаружения (трекеры inreach), спальные мешки компании БАСК, рассчитанные на низкие температуры, аварийный рацион питания, необходимая одежда и снаряжение).

13 апреля 2017 года экспедиция на самолете Ан-2 в составе экипажа из 6 человек доставила на о. Белый (Карское



море) стальную табличку в память о погибшем в апреле 2016 года экипаже вертолета Robinson R66. Всего за перелет было пройдено 6700 км над тайгой, зимней тундрой, акваториями Баренцева и Карского моря.

Руководствуясь информацией о дефиците свежих фруктов и овощей в по-

лярных посёлках (Амдерме и полярной станции им. М.В.Попова на о.Белом), в Вельске нами было закуплено около 90 килограмм овощей и фруктов, молоко, йогурты и цитрусовые. В Амдерме проживает 548 человек, 39 из которых дети. Ящики с фруктами, овощами и цитрусовыми выгрузили в аэропорту: посёлок ма-



ленький, все друг друга знают. Мы были уверены, что апельсины и яблоки дойдут до маленьких адресатов. Амдерма, поселок на берегу Карского моря, настолько удален от цивилизации, что все сообщение с большой землей осуществляется только посредством авиации периодически два раза в месяц. В ста метрах от жилого дома мы наткнулись на свежие крупные следы белого медведя.

Сложно поверить, но на о.Белый продукты завозятся ледоколом «Михаил Сомов» 1 раз в год! Да-да, это тот самый легендарный «Михаил Сомов», который затерло льдами у берегов Антарктиды в 1985 году и про который вышел в прокат в октябре 2016 году фильм «Ледокол». Он до сих пор бороздит просторы Арктики и доставляет продукты и топливо на удаленные полярные станции.

На полярной станции им. М.В.Попова постоянно проживают 3 человека, основными задачами которых являются метеорологические наблюдения. Замеры необходимо производить каждые 3 часа круглые сутки. И это все на острове, второе название которого «роддом белых медведей».

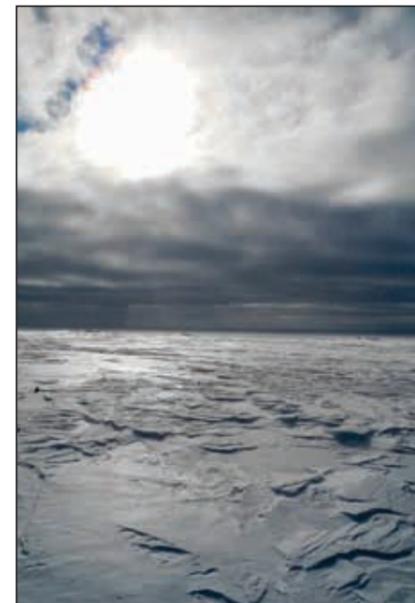
Рассказывает начальник полярной станции им. М.В.Попова (о.Белый) Нико-



нов Николай Иванович (апрель 2017): «Через 5 часов после аварии нам сообщили, что где-то недалеко от нас разбился вертолет. Мы ничего не слышали. Стоял туман до самой земли, горизонтальная видимость меньше 200 метров. Мы сели на «буран» и поехали осматривать окрестности, задаваясь вопросом, где его искать в такую погоду. Нам стали присылать координаты из разных мест, которые отличались одни от других. Мы проехали в одну сторону —

ничего, потом в другую, и буквально в паре километров видим вертолет. Лежит на земле, а красный фонарь у него на хвосте до сих пор мигает».

Полуостров Ямал и о.Белый — это сотни километров снега и льда, безлюдной арктической пустыни, где во все стороны простирается белое полотно практически идеально ровной поверхности без каких-либо видимых ориентиров. Это трудно представить: чтобы понять, это нужно увидеть. Коварство и изменчивость аркти-



ческой погоды описано многими путешественниками, и немало летчиков, моряков, исследователей остались навечно в этих суровых краях, часто найденными на бескрайних просторах. Обманчивое добродушное солнце ярко освещает снежную пустыню и не предвещает ничего неожиданного. Мы летим на высоте 20 метров над землей, прекрасно различая каждую складку, каждую вершину снежных барханов на поверхности, но уже через несколько секунд самолет попадает в зону



низкой облачности. Все краски моментально становятся предательски серыми, земля исчезает в молочно-сером мареве, небо, горизонт, земля — все сливается в один мутно-размазанный фон, в котором нет верха, низа, в котором ждет обледенение, снежные заряды, переохлажденный дождь со снегом, где твой собственный вестибулярный аппарат начинает с тобой смертельную игру, мгновенно искажая понимание положения в пространстве. Подняться выше нельзя — высока веро-

ятность обледенения. Можно спуститься ниже, пытаясь зацепиться взглядом за белую поверхность, которая из-за мгновенно начавшейся низовой метели представляет собой колышущуюся бледную массу, опасаясь столкновения с возникшими на пути препятствиями или рельефом местности. Вот такой выбор стоит перед пилотом, попавшим в эти места.

Наша страна удивительна и прекрасна, и ее история хранит невероятные, порой, к сожалению, забытые страницы.



**УВАЖАЕМЫЕ ДРУЗЬЯ!**

Вашему вниманию представлен 11-ый номер нашего корпоративного журнала. Мы уверены, что у вас уже сложилось представление об этом номере издания и появились пожелания и рекомендации. Чтобы каждый номер журнала становился интереснее и полезнее, просим вас ответить на предлагаемые вопросы.

**Вы прочитали журнал:**

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

**Каково ваше отношение к журналу?**

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

**Какие рубрики журнала вы считаете наиболее интересными и полезными?**

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

**Какие материалы вы хотели бы увидеть в корпоративном журнале?**

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

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

Ваши комментарии к номеру: \_\_\_\_\_

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

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

[marketing@lonmadi.ru](mailto:marketing@lonmadi.ru)

Заранее благодарим за участие в опросе!

Успей приобрести технику с выгодой до



**1 000 000 р.\***



**АКЦИЯ РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ НА СЛЕДУЮЩИЕ МОДЕЛИ:**

- |          |          |          |         |
|----------|----------|----------|---------|
| • E140W  | • E230WH | • E245CH | • E240C |
| • E170W  | • E280WH | • E160C  | • E300C |
| • E190WH | • E200CH | • E200C  |         |

\* В случае отказа в предоставлении субсидий Минпромторгом РФ Лизингодателю, Лизингополучатель обязан в 6-м платеже доплатить Лизингодателю сумму размере предполагаемой субсидии, что составляет 10% от стоимости техники. Годовое удорожание указанной техники рассчитано от предполагаемой цены продажи официального дилера АО «КВИНТМАДИ» (цену уточняйте у вашего менеджера) при сроке лизинга 12 (двенадцать) месяцев, первоначальном взносе 49 (сорок девять) %, в рублях, не включает выкупной платеж и расходы на страхование. Расчет произведен для Лизингополучателя — Общества с ограниченной ответственностью, применяющего основную систему налогообложения. Размер удорожания может меняться при изменении цены, срока лизинга, размера первоначального взноса и комиссии за организацию лизинговой сделки, типа графика лизинговых платежей. Предложение на указанную технику действует при подаче заявки на лизинг в период с 01 июля по 31 октября 2017. Подробную информацию Вы сможете получить у вашего менеджера. Лизинговая сделка по акции может быть заключена при её одобрении Партнером. Не является публичной офертой.



АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО  
**КВИНТМАДИ**

АО «КВИНТМАДИ»  
141441, Московская область, Солнечногорский район, деревня Елино, территория Промышленная зона, владение 1, строение № 1  
Телефон: +7 (495) 916-60-90, Факс: +7 (495) 916-60-91  
E-mail: [info@lonmadi.ru](mailto:info@lonmadi.ru)

# [LONMADI RE:VIEW]

№11 | сентябрь 2017

## НОВИНКИ

Описание новых моделей  
техники стр. 20

## «ЛОНМАДИ»

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ  
Открытие второго офиса стр. 32

## МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Промышленные вилочные  
погрузчики стр. 46



Корпоративный журнал группы компаний АО «ЛОНМАДИ»  
и АО «КВИНТМАДИ». Выпуск №11, сентябрь 2017 года.  
Мы ждём ваших комментариев и вопросов по адресу:  
[marketing@lonmadi.ru](mailto:marketing@lonmadi.ru) Подписано в печать: 10 сентября 2017 г.  
Тираж: 999 экземпляров. Распространяется бесплатно.

**СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ  
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ**  
ТЕМА НОМЕРА СТР. 10