



SCANIA НА СТРОИТЕЛЬСТВЕ
ЦЕНТРАЛЬНОГО СТАДИОНА

5



ТОВАРИЩЕСКИЙ МАТЧ ПО
ХОККЕЮ С ОАО «НПК
«УРАЛВАГОНЗАВОД»

10



НОВЫЙ СТАТУС
СОТРУДНИЧЕСТВА С TOYOTA

11



JCB HYDRA-DIGGA
NOW... 100% INCREASE IN THRUST



● 180° SLEWING
18 ft. REACH
13 ft. DEPTH
10 ft. 6 in. DISCHARGE HEIGHT

NOW 50% BUCKET CAPACITY INCREASE.
RANGE 10 ins. to 96 ins.

● The HYDRA-DIGGA is the most powerful tractor-mounted excavator in the world!



J.C. BAMFORD (EXCAVATORS) LTD.
LAKESIDE WORKS - ROCHESTER - VYBORATEK - STAFFS - ENGLAND
Talgouze - Roubaix - 311 Polygram - Lakeland, - Roubaix



«СИЛА КОМПАНИИ В ДВИЖЕНИИ ВПЕРЕД».

ИНТЕРВЬЮ С ПРЕЗИДЕНТОМ КОМПАНИИ «СТРОЙКОМПЛЕКТ»



Новогодний выпуск газеты мы решили начать с интервью Виктора Николаевича Поддубицкого, Президента ООО «Предприятие «Стройкомплект».

- Виктор Николаевич, ни для кого не секрет, что уходящий год был не простым для российской экономики. Как это отразилось на компании Стройкомплект?

- Никаких секретов не открою, если скажу, что 2015 год бьет все рекорды по снижению объемов продаж в нашем секторе бизнеса. Можно практически смело говорить об этой тенденции в целом по стране.

Сошлись одновременно различные неблагоприятные факторы в одной точке, что привело к существенному торможению и снижению показателей общей экономической стабильности: отказ банков кредитовать предприятия, девальвация рубля по отношению к мировым валютам, санкции, введенные в отношении России, Постановления Правительства РФ об ограничении допуска иностранной техники для государственных и муниципальных нужд, санкции по замещению импортных товаров, недостаточное количество денег в бюджетах различных уровней. Согласитесь, это уже более, чем достаточно.

Внешняя среда бизнеса изменчива, и любая компания неизменно подвергается проверке на прочность, и приходится корректировать бизнес в соответствии с изменениями в экономике.

Безусловно, накопленный опыт прохождения подобных экономических ситуаций у нас имеется, и мы оперативно вносим существенные корректировки в деятельность компании.

Убежден, что устойчивость предприятия в условиях временных затруднений и снижения рентабельности одного сегмента деятельности, обеспечит диверсификацию имеющегося бизнеса, которая позволит альтернативным потокам поддержать на плаву компанию.

- Мы знаем, что руководство компании всегда ставит перед собой и сотрудниками амбициозные цели и задачи. Скажите, пожалуйста, какие проекты удалось реализовать в 2015 году?

- К фантастическому жанру не отношусь с интересом, а данный вопрос, мне кажется, больше подходит к нему.

Ничего особенного мы не реализовали, и рапортовать о достижениях пока не приходится. Конечно, мы не сидели, сложа руки. В рамках развития нашей компанией были начаты различные проекты, связанные с приобретением в собственность земельных

участков, с получением технических условий и началом проектирования:

- Строительство Техно-торгового центра JCB в г. Новосибирске;

- Полный снос здания и строительство нового современного комплекса в г. Тюмень;

- Строительство станции технического обслуживания SCANIA в г. Екатеринбурге;

- Строительство складского комплекса на 8 000 м² в пос. Большой Исток;

- Строительство нового производственно-складского комплекса в пос. Большой Исток, по адресу: ул. Луначарского, 18.

По всем проектам проведена большая работа, и они все доведены до определенной стадии консервации в ожидании начала их реализации. Согласитесь, что вышеперечисленное можно уже отнести к успешно реализованным.

Основные задачи компании - сохранить коллектив, доверие наших клиентов и наработанные годами партнерские отношения с производителями.

- Конец года ознаменовался сразу двумя важными событиями: 70-летие компании JCB и 10 лет ее сотрудничества с компанией Стройкомплект. Расскажите, как все начиналось?

- Мы очень дорожим сотрудничеством с компанией JCB, и у нас сложились крепкие партнерские отношения, построенные на взаимопонимании и уважении.

70-летний юбилей компании JCB - это большое событие не только для самой компании, но и для многочисленных партнеров. В Англии ведущий производитель спецтехники и оборудования пользуется особым уважением и является национальной гордостью в области машиностроения. Пролетанный путь компании JCB, основанной Joseph Cyril Bamford и переданной сыну Anthony Paul Bamford, принес потрясающий результат и вывел её в мировые лидеры! С юбилеем JCB действительно совпал и юбилей нашего 10-летнего сотрудничества. Мы искренне поздравляем Компанию JCB с юбилеем и гордимся нашим 10-летним партнерством!

Истоки его начала уходят в далекий 2005 год. Рынок России стремительно набирал обороты и просто требовал технику нового качества. Стало очевидно, что нам нужен новый партнер с мировым именем и качеством производимой продукции. Мы подготовили бизнес-проект по развитию рынка техники JCB и организации обслуживания на территории УРФО, а также программу инвестиций в развитие данного бизнеса. Проект отправили руководству JCB в Англию. Наш бизнес-концепт был рассмотрен, последовал ряд визитов в Екатеринбург руководства компании для оценки нас, как партнера.

Заключительная защита нашего проекта состоялась в штаб-квартире в Rochester, после чего с нами был заключен дилерский договор. В 2005 году в Екатеринбурге и Свердловской области насчитывалось не более 10 единиц техники JCB. Было очень непросто найти себе место под солнцем на уже сложившемся, плотно занятом рынке, но теперь невооруженным глазом виден результат нашей кропотливой работы.

Посмотрите, сколько машин желтого солнечного цвета заполнили улицы города - это и есть резуль-

тат нашего сотрудничества с компанией JCB. И мы, конечно, очень признательны нашим клиентам за их выбор и доверие к нам и технике JCB.

- Конечно, год был не простым, но хочется верить, что в новом году все изменится в лучшую сторону! Какие прогнозы вы можете сделать на 2016 год? Какие планы ставите перед компанией?

- Вера в лучшее - это то, что движет позитивными процессами в нашей деловой и личной жизни! С прогнозами все очень не просто и, наверно, данный вопрос будет сложным практически для всех без исключения.

Попробуйте спланировать свой отпуск или семейный бюджет на 2016 год, а что говорить о бюджете компании с численностью работающих более 400 человек. Прогноз на 2016 год очень прост и не интересен. Будет сложно и очень сложно. Но я считаю, что в бизнесе надо думать не только о сегодняшнем дне, прежде всего надо думать о том, кто останется завтра, после кризиса.

Планы и задачи для нашей компании определены: будем работать над диверсификацией бизнеса, повышением эффективности наших технологических процессов, внедрением новых программных продуктов, модернизацией производственных участков.

- Виктор Николаевич, вы очень харизматичный, волевой и позитивный человек, дайте пожалуйста совет нашим читателям, как справляться с трудными ситуациями? Ведь под вашим руководством компания преодолела ни один кризис и каждый раз она становилась только сильнее.

На самом деле не все так уж и плохо, поскольку жизнь вокруг нас продолжается, и всегда можно найти, чем заниматься. Просто нужно подстроиться и понять всем: денег стало меньше! Возможно, надо будет отказаться от чего-то или отложить до наиболее лучшего периода времени.

Маленькие советы, которые известны всем: важно в самой безнадежной ситуации не поддаваться панике! Необходимо сохранить холодную голову и исключить возможные ошибки, не начинать реализацию проектов, требующих длительных и значительных инвестиций, учитывать валютные риски, ликвидировать или сократить кредитный портфель.

Убежден, что трудности временные и обязательно будет улучшение и рост экономики, надо просто подождать!

- В завершении интервью, что бы вы хотели пожелать нашим читателям в наступающем году?

- Встреча нового года и рождества связана с атмосферой внутреннего подъема и приятного ожидания боя курантов. Наступает время длинных новогодних каникул, когда можно провести время с семьей и друзьями, родителями, спланировать поездку в маленький отпуск и не важно куда - на гору Волчиху, Москву, Париж, Крым или даже просто отдаться в лапы томленной лени и полежать у телевизора с книжкой. Можно заняться тем, на что не хватало времени весь год.

Я поздравляю всех с наступающим 2016 годом и пусть Новый год принесет нам стабильность и достаток, здоровье, семейное счастье, радость и любовь!

ДЕЛЕГАЦИЯ JCB ПОЗДРАВИЛА СТРОЙКОМПЛЕКТ С 10-ЛЕТНИМ ЮБИЛЕЕМ СОТРУДНИЧЕСТВА



Делегация производителя дорожно-строительной и землеройной техники, Компании JCB посетила «Предприятие «Стройкомплект» с официальным визитом. В состав вошли: Гай Робинсон (Guy Robinson), управляющий директор по продажам JCB, Карлос Хернандес (Carlos Hernandez), управляющий директор по продажам JCB в Европе и России, и Джеймс Ричардсон (James Richardson), директор по развитию в секторе экскаваторов-погрузчиков, а также представители JCB Russia: Марко Берселлини (Marco Bersellini) - управляющий (генеральный директор) по России и СНГ, и Андрей Соловьев, заместитель управляющего (генерального) директора по России и СНГ.

Президент компании Виктор Николаевич Поддубицкий провел для высокопоставленных гостей из Великобритании, посетивших Екатеринбург впервые, ознако-

мительную экскурсию по Техно-торговому центру JCB и показал все возможности центра и высокие стандарты работы с клиентами.

Особого внимания удостоилась сервисная зона, которая рассчитана на 10 постов и оснащена самым передовым оборудованием.

Для высокопоставленных гостей в шоу-руме был подготовлен сюрприз - презентация, посвященная 10-летию юбилею сотрудничества предприятия «Стройкомплект» и Компании JCB. В ней были продемонстрированы самые яркие моменты в работе партнеров за прошедший период.

Директор бизнеса JCB, Николай Поддубицкий, отметил, что 10 лет – это серьезная дата. «Мы высоко ценим результаты совместной работы и уровень достигнутых отношений с компанией JCB.»



В завершении, гостям в качестве подарка был преподнесен необычный презент, символизирующий крепкий союз двух компаний.



70-ЛЕТНИЕ КОМПАНИИ JCB - ВСЕ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ...



В этом году компания JCB отметила свое 70-летие. В честь этого знаменательного события в Стаффордшире открыт гигантский лабиринт, вырезанный из кукурузного поля в честь 70-летия компании. С высоты птичьего полета на нем можно увидеть очертания гусеничного экскаватора, произведенного на заводе тяжелых продуктов в Атокстере, Стаффордшир, а также логотип самой Компании JCB.

Лабиринт находится на ферме семьи Робинсонов, которая является типичной для восточного Стаффордшира. На 10 гектарах земли в течение нескольких недель прорастали 700 000 кукурузных семян, из которых потом и был создан двухметровый по высоте гигантский лабиринт в форме экскаватора.

Лабиринт в честь JCB был официально открыт Лордом Бамфордом. Он отметил, что Стаффордшир является домом для JCB на протяжении прошедших 70 лет и это прекрасно, что нашу годовщину чествуют в нашем родном округе, где в JCB занято так много людей.

Том Робинсон, директор национальной фермы, отметил: «Я очень рад, что мы празднуем 70-летие JCB у нас. Я надеюсь, что поклонники экскаваторов всех возрастов будут лазить по лабиринту...»

Компания JCB является одним из трех ведущих мировых производителей строительного оборудования.

За 70 лет работы компании JCB произведено более 1 миллиона машин. С ее конвейера вышло более 400 000 экскаваторов-погрузчиков, а продукция британского производителя было присуждено большое количество наград за успехи в области инновационных разработок.

Продажи самой востребованной техники в мире, экскаваторов-погрузчиков фирмы JCB, составляют более 50% от общего объема производства продаж аналогичной продукции. На современном рынке каждый второй погрузчик в мире сошел с конвейера компании JCB.

ООО «Предприятие «Стройкомплект», официальный дилер техники JCB, от всей души поздравляет Компанию JCB с юбилеем и желает ей плодотворного сотрудничества с партнерами, дальнейшего развития и процветания.



УЧАСТНИКИ КЛУБА JCB ОТПРАЗДНОВАЛИ 70-ЛЕТНИЕ JCB



11 декабря в Техно-торговом центре прошел праздничный прием в честь 70-летия Компании JCB. В числе приглашенных были участники Клуба JCB, руководители ведущих компаний г. Екатеринбурга, Свердловской области и представители завода-изготовителя.

Приятно отметить, что, несмотря на то, что мероприятие проходило пятничным вечером, практически все приглашенные гости приняли в нем участие. В теплой дружеской обстановке под звуки джазовых исполнителей, гости пробовали английский эль, который лежал в ковше и органично вписывался в интерьер, непринужденно общались и осматривали технику, стоящую в шоу-руме Техно-торгового центра JCB.

Конечно, основное внимание привлекал специально привезенный к этому мероприятию экскаватор-погруз-

чик 3СХ лимитированной версии, посвященный 70-летию компании JCB. Символично, что данная машина имеет порядковый номер десять, в честь 10-летия сотрудничества компании JCB и компании «Стройкомплект».

После приветственного слова Президента компании, Поддубицкого Виктора Николаевича, праздник плавно переместился в зону бара на 2 этаже. Приятной неожиданностью стала дегустация односолодового виски,

розыгрыш призов, среди которых были модели строительных машин JCB, настоящий шотландский виски, сигары и книга о Уинстоне Черчилле.

Не одно празднование дня рождения не проходит без праздничного торта и поздравлений. От лица компании JCB Андрей Соловьев – генеральный директор JCB по России и СНГ поблагодарил всех присутствующих за приверженность к марке JCB и вручил компании «Стройкомплект» подарок в честь 10-летнего сотрудничества.

Вечер завершился в непринужденной обстановке дружеского общения и интересных историй. Гости поблагодарили компанию «Стройкомплект» за гостеприимство, прекрасно проведенный вечер и выразили желание сделать такие вечера традиционными.



разных лет выдержки и курение сигар, что является отличительной особенностью настоящего «Английского клуба».

Для определения самых везучих, был организован



SCANIA НА СТРОИТЕЛЬСТВЕ ЦЕНТРАЛЬНОГО СТАДИОНА



Полным ходом в Екатеринбурге идет подготовка к Чемпионату мира по футболу 2018 года. Самым главным объектом подготовки стал Стадион «Центральный» в городе Екатеринбурге. Уже состоялась церемония закладки фундамента нового стадиона, на котором пройдут матчи чемпионата мира. На церемонии присутствовали губернатор Свердловской области Евгений Куйвашев и Председатель правительства области Денис Паслер.

«Я думаю, что этот стадион будет настоящей гордостью жителей Екатеринбурга и всех уральцев. Конечно же, мы не должны ударить в грязь лицом перед мировым футбольным сообществом. Мы сделаем всё на высшем уровне, я вас уверяю», - прокомментировал Евгений Куйвашев.

Губернатор Свердловской области бросил на счастье в основание фундамента стадиона специально выпу-

щенную памятную монету, после чего строители приступили к заливке фундамента спорткомплекса.

Заливку фундамента осуществляет ООО «Строй Микс Сервис» – одна из крупнейших компаний по производству товарного бетона высокого качества в Свердловской области. Данная компания приобрела бетоносмесители Scania и является надежным партнером компании «Стройкомплект» уже несколько лет. Производство и доставка бетона на строительные площадки требует четкого соблюдения сроков и исключения простоев техники. Здесь, как нигде, важна надежность и безотказность автомобилей.

Автомобили марки Scania обеспечивают высокую

производительность, позволяют избежать простоев и незапланированных расходов. Автобетоносмесители и бетононасосы Scania созданы для работы в тяжелых условиях.

Помимо надежности самой техники важна и доступность качественного сервиса. Сервисный Центр Scania обладает всем необходимым для проведения, как обслуживания, так и ремонта различной сложности.

Большой склад запасных частей позволяет максимально сократить время, которое автомобиль проводит в сервисе. Выездной сервис Scania Assistance готов предложить помощь в любой непредвиденной ситуации на дороге.



КАПИТАЛЬНЫЙ РЕМОНТ - КАЧЕСТВЕННО И БЫСТРО



Любая техника периодически выходит из строя или изнашивается. Поломка чаще всего происходит по нескольким причинам: не проводится плановое техническое обслуживание спецтехники, плохое качество топлива, не квалифицированный оператор и множество других причин, которые ведут к поломке. Иногда ремонт спровоцирован временным фактором, а именно ресурсом работы, как всего агрегата, так и отдельных деталей.

ООО «Предприятие «Стройкомплект» предлагает свои услуги по ремонту спецтехники таких известных

брендов как: JCB, Scania, Toyota, RM-Terex, Magni и др. На складах постоянно поддерживается в наличии более 20000 наименований запасных частей. Компания обладает собственными выездными бригадами, оснащенными необходимым инструментом для проведения ремонтных работ на территории клиента. Капитальный ремонт спецтехники включает в себя полную диагностику узлов и агрегатов, их дефектовку и последующий ремонт.

Предприятие «Стройкомплект» предлагает:

- контрольно-диагностические работы,
- ремонт агрегатов и механизмов рулевого управления и тормозной системы,
- ремонт механизмов поворота и ходовой части,
- ремонт коробок передач для спецтехники,
- ремонт и замену двигателей,
- ремонт гидро- и пневмопривода,
- регулировочные работы,
- электротехнические работы и обслуживание электронных приборов,
- установка спецоборудования,
- ремонт гидроцилиндров.

Предприятие «Стройкомплект» обладает своей сервисной базой, которая включает в себя: участок топливной аппаратуры, агрегатный участок, электрический участок, участок по производству РВД, токарный

участок, участок зарядки аккумуляторных батарей. Сотрудники нашего предприятия имеют многолетний опыт работы в сфере сервиса отечественной и импортной строительной-дорожной техники. Сервисные специалисты прошли обучение и имеют сертификаты на выполнение работ по ремонту узлов и агрегатов техники производства JCB, Scania, Toyota и Magni, а также сертификаты на техническое обслуживание и ремонт транспортных средств, машин и оборудования.

При проведении работ сервисные специалисты используют лицензированное программное обеспечение, оригинальный специнструмент производителя спецтехники, а время проведения работ рассчитывается по нормам установленным заводом-изготовителем.



НЕЗАБЫВАЕМЫЙ ДЕНЬ СТРОИТЕЛЯ ОТ КОМПАНИИ «СТРОЙКОМПЛЕКТ»



Ярким и запоминающимся событием для жителей Екатеринбурга и Свердловской области стал День строителя, прошедший в ЦПКиО им. Маяковского.

На главный профессиональный праздник, в котором приняли участие ведущие строительные компании Урала, пришло в этом году более 50 000 человек.

«Предприятие «Стройкомплект» ежегодно участвует в праздновании Дня Строителя и каждый год радует представителей профессии, своих партнеров и всех гостей праздника эффектным выступлением.

В этом году шоу танцующих экскаваторов JCB было несомненно масштабнее и красочнее. Впервые вместе с тяжелыми машинами выступил театр огня. Несколько тысяч зрителей смогли увидеть этот танец, в котором мощь и огонь органично дополняли друг друга. В то время, как британская техника под динамичную музыку исполняла цирковые трюки, поднималась в воздух, вставала на ковши и демонстрировала свою легкость в управлении, артисты из фаер-шоу «Огненная фантазия» показывали трюки с огнем.

Помимо мини-погрузчиков, которые виртуозно кружились вокруг экскаваторов – погрузчиков, парящих в воздухе, главной звездой шоу был гусеничный экскаватор JCB JS200. Он поражал своей мощностью и, с учетом немалого веса, мог также легко встать на ковш.

Шоу проводилось несколько раз и каждое высту-



пление техники JCB собирало вокруг себя несколько тысяч гостей праздника, завороченно с восторгом наблюдавших за происходящим.

В перерывах между шоу вся техника была доступна для посетителей. Не только дети, но и взрослые выстраивались в очередь, чтобы сесть в кабину экскаватора, почувствовать себя настоящим оператором и сфотографироваться.

На демо-площадке были представлены Телескопический погрузчик JCB 541-70, полноповоротный Телескопический погрузчик MAGNI 5.21 и, полюбившаяся всем, самоходная тележка JCB HTD 5, которая настолько понравилась детям, не желающим вылезать из нее, что родители готовы были купить ее прямо на празднике.



ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ: ПРАВИЛЬНЫЕ ШИНЫ ДЛЯ ВАШЕЙ ТЕХНИКИ



Максим Миллер - заместитель руководителя отдела запасных частей и навесного оборудования направления JCB.

«Рано или поздно каждый владелец спецтехники сталкивается с вопросом замены шин. Рынок предлагает достаточно большой ассортимент разных производителей и типов.

Многие полагают, что лучше купить универсальную недорогую шину, которая справится со всеми поставленными перед ней задачами, чем переплачивать за правильно подобранную шину с более высокими характеристиками. Так ли это? Попробуем разобраться.

Выделим основные характеристики шины:

Рисунок протектора. Основными вариантами рисунка я бы назвал такие, как «ёлочка», «клюшка» и «шашка». Каждый из этих видов по-своему уникален.

Ёлочка хороша для работы на грунтах, где вероятность прокола и бокового пореза невелика, но важны самоочистка и тяговое усилие. Клюшка, как универсальный вариант при работе на разных видах покрытий и среднем количестве перегонов техники. Шашка

лучше подойдет для работы на высокоабразивных покрытиях и при больших перегонах, а также в случае, если имеется высокая вероятность прокола. Плотность рисунка снижает риск повреждения шины и скорость износа.

Помимо самого рисунка рекомендую обратить внимание на его интенсивность, форму ламелей и толщину протектора. Эти характеристики влияют на скорость износа шины, комфорт при движении и способность шин к самоочистке, от этого зависит производительность техники.

Слойность шины. На многих шинах в маркировке присутствует обозначение слойности. Этот параметр показывает количество слоёв резины до протектора и на боковине. Поэтому помимо количества слоёв обязательно обращайте внимание и на высоту протектора. Например, при низком протекторе шины и прочих равных условиях, вероятность пробоев больше. В то же время, за счёт более мощного протектора и более плотного рисунка, некоторые шины с большей слойностью уступают в эксплуатационных характеристиках шинам с меньшей слойностью, но более высоким протектором и сбалансированным рисунком.

Состав резиновой смеси. Немаловажную роль в изготовлении шин играет состав резиновой смеси, из которой их изготавливают. Специальные смеси для зимних покрышек создаются с учётом безопасного движения как в морозную погоду, так и при оттепелях. С такими шинами можно быть уверенным на трассе с влажным и сухим дорожным покрытием, при этом их свойства не снижают требований к износостойкости.

Несбалансированность шины может привести к чрез-

мерному износу, растрескиванию, чрезмерной жёсткости, расслоению и другим повреждениям.

Исходя из вышесказанного, хочу отметить, что подбор шин – очень важный момент в обеспечении работоспособности спецтехники, особенно в зимний период. Именно поэтому для своих клиентов мы всегда очень внимательно и скрупулезно выбираем поставщика шин и предлагаем продукцию своего партнера, Компании «Cams» (Solideal), одной из ведущих производителей шин для спецтехники по всему миру.

Все изделия, произведенные и проданные компанией «Камопласт Солидеал» изготовлены из самых высококачественных материалов и испытаны с использованием самых совершенных технологий. Очень большой спектр шин позволяет каждому клиенту выбрать именно то, что позволит выполнить поставленные перед техникой задачи с максимальной эффективностью. Все шины имеют гарантию на отсутствие заводского брака и обладают высочайшими характеристиками прочности и надежности. Мы уверены в качестве продукции своего поставщика и рекомендуем шины Solideal нашим клиентам.



ОТГРУЗКА ГУСЕНИЧНОГО ЭКСКАВАТОРА JS260 СО СПЕЦИАЛЬНЫМ НАВЕСНЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ



В последние годы набирает популярность навесное оборудование разрушения плит, дорог, стен и прочих строительных конструкций, которое устанавливают на экскаваторы средней и тяжелой весовых категорий. Филиал в г. Новосибирск в конце уходящего года передал клиенту гусеничный экскаватор JCB JS260 с гидравлической дробилкой для бетона Arden (Франция). Несмотря на наличие у клиента большого парка спецтехники JCB (более 12 единиц), подобного навесного оборудования у него еще не было.

Бетонолом - это строительный инструмент, который является частью экскаваторной техники и существенно расширяет сферу ее эксплуатации. Он используется тогда, когда производительности гидромолотов не достаточно, не требуется точности раскола, но важна динамика и скорость выполнения работ. Часто его еще называют гидроножницами или измельчителем бетона.

Площадкой для работы нового навесного оборудования будет первый за Уралом завод по вторичной переработке железобетонных изделий. Основной задачей гусеничного экскаватора JCB JS260 с бетоноломом Arden станет осуществление начального этапа вторичной переработки бетона, а именно размельчение крупных железобетонных конструкций (плит, балок, блоков и т.д.) и изъятие металла из бетона, который в дальнейшем подлежит измельчению.

При необходимости клиент может использовать JCB



JS260 с бетоноломом Arden не только при разрушении конструкций со сваями и из железобетона, но и производить демонтаж практически любых сооружений, включая здания из кирпича и других материалов; разрушать стальные конструкции, если нет возможности использовать лазерную резку, участвовать в ремонте и реконструкции дорог, мостов, и даже ликвидировать последствия чрезвычайных ситуаций.

Благодаря высокой производительности и очень большой силе удара, бетонолом Arden без лишних усилий со стороны оператора показал себя в действии. Протестировав технику в рабочих условиях, клиент по достоинству оценил оптимальные технические параметры данного вида оборудования и на практике убедился, что ширина раскрытия челюстного механизма и сила его разрушающего сжатия в сочетании с английским качеством спецтехники JCB играют решающую роль в показателях производительности при выполнении работ средней и высокой тяжести.



ТРЕХСТОРОННЯЯ ВСТРЕЧА МЕЖДУ СКАНИЯ-РУСЬ, ГРУППЫ ГАЗ И КОМПАНИЕЙ «СТРОЙКОМПЛЕКТ»



Являясь официальным дилером группы ГАЗ и компании Scania в течение многих лет, «Предприятие «Стройкомплект» зарекомендовало себя надежным партнером. За этот период было продано более 6000 единиц автобусов ГАЗ и около 300 единиц автомобилей Scania.

Темой состоявшейся встречи стало продвижение но-

вых автобусов ЛиАЗ «Вояж» на шасси Scania и их дальнейшее послепродажное обслуживание.

Также была организована экскурсия по производственной базе компании, и гости смогли по достоинству оценить сервисную станцию Scania, оборудованную по всем мировым стандартам.

На встрече была отмечена важность развития сотрудничества между компаниями и затронуты вопросы оптимизации решения гарантийных случаев. В центре внимания оказались особенности запросов региональных потребителей. Были предложены конкретные пути решения текущих вопросов и обсуждены ближайшие сделки и перспективы.

Представители компании Scania и группы ГАЗ смогли ознакомиться с опытом эксплуатации автобуса «Вояж» крупного перевозчика в Свердловской области, оценить уровень сервисного обслуживания базы и услышать мнения и пожелания водителя автобуса.

В ходе переговоров был затронут вопрос постоянного

совершенствования технической поддержки клиентов. Кроме того, обсуждались вопросы улучшения снабжения запасными частями и повышения квалификации сервисного персонала.



«МРСК УРАЛА» ОПРЕДЕЛИЛИ ЛУЧШИХ ВОДИТЕЛЕЙ И МАШИНИСТОВ СПЕЦТРАНСПОРТА НА ТЕРРИТОРИИ ООО «СТРОЙКОМПЛЕКТ»



Крупнейшая электросетевая компания ОАО «МРСК Урала», которая входит в холдинг ПАО «Россети» много лет сотрудничает с компанией «Стройкомплект». В этом году площадка Техно-торгового центра JCB была выбрана для проведения ежегодного межрегионального конкурса профессионального мастерства водителей и машинистов транспортных средств ОАО «МРСК Урала».

Участие в отраслевых состязаниях приняли представители транспортных подразделений филиалов – «Свердловэнерго», «Пермэнерго», «Челябэнерго» и «Екатеринбургской электросетевой компании». Все участники межрегиональных соревнований – победители региональных этапов конкурса. В состав каждой команды входили водители бригадных автомобилей, машинисты автокранов и экскаваторов.

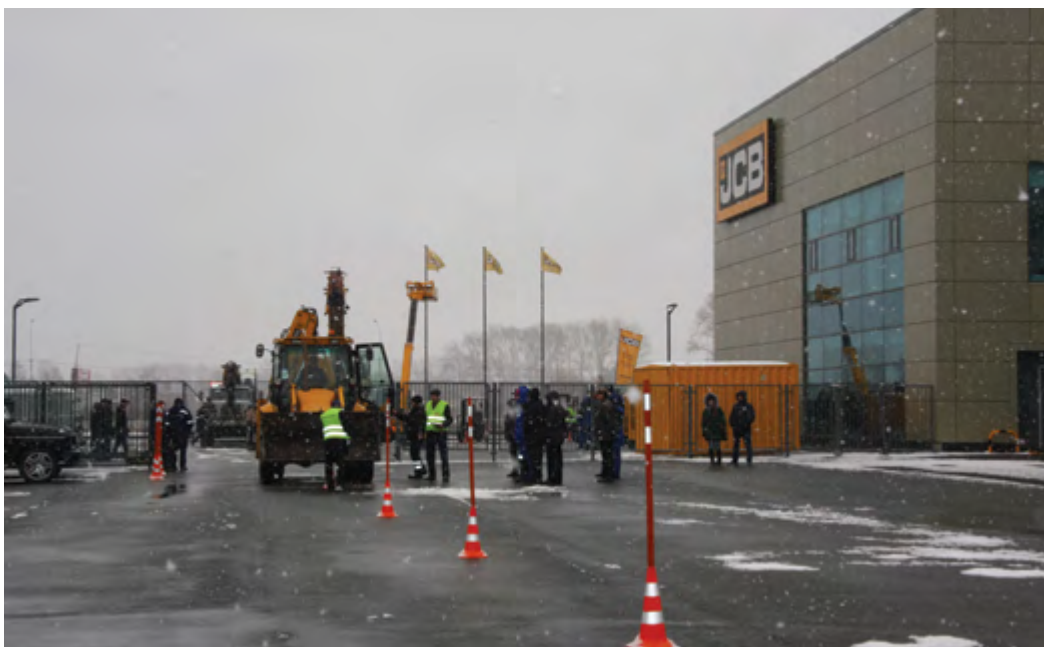
Участники демонстрировали свои навыки в обращении с техникой, делились знаниями Правил дорожного движения, Правил охраны труда и оказывали первую медицинскую помощь пострадавшему при ДТП.

Комфортно отдохнуть и детально рассмотреть все модели техники JCB с разнообразным навесным оборудованием, гости мероприятия могли в клиентской зоне шоу-рума. Руководство компании ОАО «МРСК

Урала» высоко оценило представленную технику и заинтересовалось мини-экскаватором JCB, который отличается высокими показателями маневренности, универсальности и надежности.

Кроме этого, представители транспортных подразделений ОАО «МРСК Урала» стали участниками презен-

По завершению конкурса победителям были вручены кубки и ценные подарки. Лучшие результаты в общем зачете показали водители и машинисты филиала «Пермэнерго». На втором месте – команда филиала «Челябэнерго», на третьем месте – команда филиала «Свердловэнерго».



тации нового навесного оборудования POLEMASTER на экскаваторе-погрузчике JCB, которое может применяться при строительстве и реконструкции электросетевой инфраструктуры. С помощью данного оборудования можно устанавливать столбы и опоры, затрачивая меньше ресурсов и используя всего одну машину, что повышает производительность и эффективность использования технопарка JCB.

Представители ОАО «МРСК Урала» поблагодарили компанию «Стройкомплект» за гостеприимство, содействие в организации мероприятия, и выразили желание сделать Техно-торговый центр JCB местом постоянного проведения ежегодного межрегионального конкурса профессионального мастерства водителей и машинистов транспортных средств ОАО «МРСК Урала».



ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ: ПОДГОТОВКА ТЕХНИКИ К ЗИМЕ. СОВЕТЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ



Владислав Лукьянов - ведущий сервисный инженер направления JCB.

«Зима – это время для профилактики и ремонта автотранспорта и спецтехники, но далеко не для всего парка дорожно-строительных машин. Значительная его часть остается в строю и в холодное время года. А вот насколько дорожная техника будет работоспособна, зависит, в первую очередь, от тщательности подготовки её к холодному сезону. Ведь особенностью периода является целый комплекс мер по подготовке машин к экстремальным условиям, в результате которых они прослужит столько, сколько нужно для выполнения дорожных, строительных или ремонтных работ.

Рассмотрим более подробно проблемы, с которыми может столкнуться техника в этот период, и проговорим ряд моментов, которые помогут технике не попасть в аварию, не встать посреди дороги и с честью пройти весь снежный морозный путь до весенней профилактики и начала летнего строительного сезона.

Итак, наибольшие нагрузки зимой испытывают шины, аккумуляторы и топливная система. Основным «поражающим» фактором является, конечно же, холод – он негативно влияет не только на резину шин, заставляя её крошиться, но и существенно снижает энергоэффективность аккумулятора, делает более вязкими не только топливо, но и прочие ГСМ, влияет на гидравлику.

Сначала поговорим про АКБ. В случае отсутствия контроля работы этого устройства основная проблема, с которой можно столкнуться зимой – это невозможность запуска техники из-за снижения емкости АКБ на морозе. Происходит это в силу естественного снижения температуры внешней среды, вследствие чего скорость химической реакции в аккумуляторе, а значит и скорость зарядки, заметно падает. Снижение ресурса АКБ может также проявляться из-за эксплуатации полуразряженной АКБ, что впоследствии при возросших объемах потребления электроэнергии и снижении скорости восстановления заряда может сгубить АКБ очень быстро. Поэтому подготовку к зиме техники мы советуем клиентам начинать, прежде всего, с подзарядки аккумулятора до 100%, что многие из них делают в специальных аккумуляторных, расположенных на территории Техно-торгового центра JCB.

Есть еще один момент, связанный с работой АКБ. Обычно при обслуживании состоянию клемм, контакта проводов на «массу», контактам генератора и стартера внимание не уделяется, а это тоже может стать одной из причин неполадок техники. Плохой контакт, не за-

метный в летний период, зимой оказывает значительное влияние и на запуск ДВС, и на её подзарядку в процессе работы техники. Наличие или отсутствие этих проблем легко определяется нашими специалистами во время как выездной диагностики техники клиентов, так и диагностики в сервисе JCB. В результате, при должном контроле и сервисном обслуживании даже новый аккумулятор сможет прослужить не один холодный сезон при самой интенсивной работе техники.

Важной составляющей подготовки техники к холодам является проверка состояния систем техники, имеющих устройства подогрева. Работу подогревателей ДВС (электрические, для подогрева антифриза; электрические, для подогрева воздуха во впускном коллекторе; жидкостные, Webasto и т.п.) рекомендуется проводить регулярно и особое внимание уделять электропроводке и состоянию нагревательных элементов. В случае сбоев это грозит уже не только плохим запуском в морозы, но и аварийной работой ДВС (как в случае с устройствами подогрева воздуха во впускном коллекторе) и нарушением пожарной безопасности.

Что касается топливной системы, то здесь техника традиционно сталкивается с двумя «зимними» проблемами: применение не соответствующих марок топлива при низких температурах и повышенный износ топливной аппаратуры при использовании арктического дизельного топлива.

Самым уязвимым местом в данном случае является фильтр тонкой очистки, который становится непроходим при низких температурах из-за повышения вязкости топлива и скопления в нем кристаллов – парафинов.

Но и здесь уже давно найдено решение. Если вы видите признаки начала выпадения парафина в виде помутнения топлива, надо срочно его поменять или применить присадки в виде антигеля. Применение антигеля позволит вам снизить температуру выпадения парафинов в топливе и предотвратить забив топливных фильтров. Но тут надо учесть, что когда парафин выпал, то он уже забил систему не только в баке, но и в топливопроводе, фильтрах, ТНВД и рампе (если у вас система Commonrail). Поэтому применяйте антигель только качественный и своевременно.

Оптимальным способом решения проблемы проходимости фильтрующих элементов является также

местный подогрев фильтра или дизельного топлива на входе в фильтр. Для облегчения запуска путем подачи в ТНВД теплого топлива давно применяются фильтры с подогревателями.

При эксплуатации техники на арктическом дизельном топливе при температурах до -50С происходит усиленный износ топливной аппаратуры из-за «сухого» состава топлива. Для восстановления смазывающих свойств топлива инженеры компании JCB разработали «смазывающие» фильтры топливной системы.

Что касается гидравлической системы, то при низких температурах увеличивается вязкость моторных, трансмиссионных и гидравлических масел. При -30С без подогрева практически невозможно запустить двигатель.

Чтобы техника работала без перебоев, необходим корректно подобранный, исходя из условий эксплуатации, смазочный материал. Наиболее надежный путь – следовать требованиям производителя техники, в которых указывается и ГОСТ, и стандарт, а зачастую и название рекомендованных масел.

При подготовке к работе в зимних условиях следует учитывать оценку качества гидравлических жидкостей на их соответствие и по чистоте. Сделать необходимые замеры и проконтролировать чистоту масла можно на установке Parker, как в Техно-торговом центре, так и по месту работы машины. Это поможет Вашей технике оставаться на ходу в экстремальных погодных условиях.

Второй момент, это обязательный прогрев гидравлики перед началом работ. Невыполнение этих требований может привести к разрывам РВД, повреждениям насосов, заклиниванию золотников и клапанов.

Подводя итог, хочется сказать, что в целом на подготовку техники к зиме уходит не так много времени, зато отдача от своевременно проведенных мероприятий, будь то замена или профилактика деталей или расходных материалов техники, будет велика. В нашем сервисном центре JCB Вы можете провести все необходимые диагностические и ремонтные работы. И Ваша техника будет работать бесперебойно, и выполнять поставленные задачи. Пренебрегать своевременным обслуживанием точно не стоит – об этом говорит весь наш опыт».



НАШИ СОТРУДНИКИ. АНТОН ГЕРАСИМЕНКО



Сегодня мы пообщались с генеральным директором ООО «Предприятие «Стройкомплект» Герасименко Антоном. Он обладает большим опытом, как в продаже спецтехники, так и в управленческой деятельности.

- Вы прошли путь от менеджера по продаже техники до генерального директора. Расскажите об основных Ваших достижениях за этот период.

- Я начал свою трудовую деятельность в компании «Стройкомплект» с должности менеджера по продажам техники JCB в 2009 году. На тот момент в направлении JCB уже была хорошо слаженная команда профессионалов. Получив богатый опыт в продажах, в 2012 г. я возглавил направление Scania. За небольшой период работы нам удалось стать одним из

лучших дилеров в России и существенно увеличить долю рынка грузовиков Scania на территории Свердловской области и Пермского края. После того, как направление Scania вышло на плановые показатели, мне была предложена должность коммерческого директора. Работа в данной должности подразумевает под собой не только общение с клиентами, но так же активное взаимодействие с бизнес-партнерами. Основным достижением и успехом, как на должности коммерческого директора, так и на должности генерального директора были и остаются сотрудники компании, которые работают вместе со мной. Каждый из них, это специалист в своем деле, а команда таких специалистов и создает наилучший результат в бизнесе.

- Вы являетесь генеральным директором такой большой компании, с внушительным количеством различных направлений деятельности. Что привлекает Вас в вашей работе?

- Мне нравится темп моей работы. Скорость, с которой происходят события вокруг тебя, не позволяет расслабляться и всегда держит в тонусе. Многозадачность и разнообразие этих задач дают мне возможность повышать свой профессионализм и постоянно познавать что-то новое

- Многим читателям известно, что вы являетесь капитаном хоккейной команды «Стройкомплект», которая успешно играет уже второй сезон. Как Вам удается совмещать работу и хобби?

- Да, действительно времени на хобби остается не много, но я стараюсь пропагандировать здоровый образ жизни, как среди сотрудников компании, так и в семейном кругу. Хоккей для меня, прежде всего, это командный вид спорта, где конечный результат зависит не от конкретного игрока, а от игры всей команды. Так же и в работе. Хорошая работа в команде приводит к достижению поставленных целей и задач.

- Как Вы видите дальнейший вектор развития компании в сегодняшней экономической ситуации на рынке?

- За 24 года существования компании, мы пережили несколько кризисов и всегда принимали правильные управленческие решения, которые позволяли нам с наименьшими потерями продолжать работать. Так же и в нынешнем кризисе мы произвели необходимую реструктуризацию компании, оптимизировали внутренние процессы и снизили текущие издержки. Кроме этого, мы усиливаем блок сервиса и ремонтов спецтехники, куда уже идут основные инвестиции. Увеличиваем комплекс предлагаемых услуг сервиса и ремонтов для наших клиентов. Все эти действия направлены на развитие ООО «Предприятие «Стройкомплект», не только как поставщика спецтехники, но и как глобального игрока на рынке сервисных услуг и капитальных ремонтов.

ТОВАРИЩЕСКИЙ МАТЧ ПО ХОККЕЮ С ОАО «НПК «УРАЛВАГОНЗАВОД»



В сентябре в городе Нижний Тагил, во Дворце ледового спорта имени В.К. Сотникова, состоялся товарищеский матч по хоккею между командами ООО «Предприятие «Стройкомплект» и ОАО «НПК «Уралвагонзавод».

В состав команды «Стройкомплект», образованной в феврале 2014 года, вошли сотрудники различных подразделений компании, а возглавил команду генеральный директор Герасименко Антон.

«Не так давно мы создали хоккейную команду, поскольку считаем, что спорт не только помогает вести здоровый образ жизни, но и вносит весомый вклад в укрепление корпоративной культуры и, тем самым, в результативность деятельности нашей компании.

Товарищеские матчи с нашими клиентами и пар-

тнерами по бизнесу, безусловно, укрепляют деловые отношения между нашими компаниями и позволяют организовать более эффективное, разностороннее взаимодействие. Команда «Уралвагонзавода» - это сильный соперник, который показал слаженную игру на льду и хорошую атакующую стратегию», - отметил капитан команды.

Каждая из команд, несмотря на товарищеский характер матча, была решительно настроена на борьбу за победу до последних минут игры. Никто не хотел усту-

пать. Силовые приёмы, передачи в одно касание, выходы «один на один» и, конечно, заброшенные шайбы – игра держала в напряжении болельщиков и самих хоккеистов до финального сигнала. Но игра есть игра. В упорной борьбе победу одержала команда ОАО «НПК «Уралвагонзавод».

Преданные болельщики обеих команд оказали существенную поддержку хоккеистам, которые приняли участие в товарищеской встрече.



НОВЫЙ СТАТУС СОТРУДНИЧЕСТВА С TOYOTA



Вилочные погрузчики TOYOTA являются одними из самых востребованных среди потребителей. Они получили широкое распространение среди клиентов складской индустрии и занимают лидирующее положение на рынке уже многие годы.

Впервые «День клиента складской индустрии» прошел на территории «Предприятие «Стройкомплект».

11 компаний порядка 30 человек из Екатеринбурга, Челябинска и Перми посетили данное мероприятие. В ходе «Дня Клиента» посетителям были представлены новинки рынка складской техники бренда TOYOTA-BT и новые системы управления парком погрузчиков I_{site}.

Впечатлениями о прошедшем мероприятии поделился директор по маркетингу и продажам «Toyota Material Handling Rus» Андрей Браниш: «Мы уходим от понятия «продавец - покупатель» и постепенно переходим к понятию «партнеры».

Сегодня мы презентовали нашу новую продукцию, а также инновационные технологии, I_{site} - управление парком погрузчиков. Был представлен практически полный модельный ряд того оборудования, которое мы предлагаем нашим клиентам на территории России, и в частности, Уральского федерального округа. Самый

большой интерес вызвала простая гидравлическая тележка под брендом BT, которую мы по-прежнему производим на заводе в Швеции. Это уникальная гидравлическая тележка с уникальными запатентованными технологиями. Уверен, мы скоро получим достаточно большой портфель заказов на представленную модель».

В то же время, эксклюзивный дистрибьютер TOYOTA-BT, компания Toyota Material Handling, собрала всех дилеров России для обучения по обновленным моделям вилочных погрузчиков и штабелеров компании TOYOTA-BT.

В первый день обучения вниманию дилеров были предложены обновленные вилочные погрузчики TOYOTA серии TRAIGO 48, произведенные на заводе в Италии.

Основными особенностями представленных электрических трехопорных и четырёхопорных вилочных погрузчиков грузоподъемностью от 1,6 т до 2,0 т стали увеличенная на 9%* производительность, сниженное на 28%* потребление энергии, увеличенный сервисный интервал до 1000 м/ч.

Большой интерес вызвал представленный трехопорный вилочный погрузчик модели 8FBEK16T. За счет

снижения энергопотребления всей машины в целом, удалось добиться экономии до 660 €* в год с одного погрузчика. Производство обновленных вилочных погрузчиков TOYOTA стартовало в 2015 году на заводе Италии.

Вечер первого дня закончился командными соревнованиями по боулингу.

Во второй день Toyota презентовала новые усовершенствованные штабелеры STAXIO: SPE160L и SWE145. В ходе тест-драйва были продемонстрированы следующие технические возможности:

Высота подъема 6м; помощь при спуске и подъеме автоматически фиксируется на стояночный тормоз; увеличенная грузоподъемность делают данные штабелеры лучшими в своем классе. Увеличенная на 13% энергоэффективность, составляет экономию 306€* в год.

Мероприятие завершилось вручением сертификатов, подтверждающих повышение квалификации участников тренинга. Не обошлось и без праздничного торта, который стал приятным завершением партнерской встречи.



РВД ОТ КОМПАНИИ «СТРОЙКОМПЛЕКТ» ОДОБРЕНО МУП ВОДОКАНАЛ



Своевременный выход техники на объект – важная составляющая работы любой компании. Особенно остро этот вопрос стоит для муниципальных служб, которые 80% времени работают в аварийном режиме.

Бесперебойная работа техники и выполнение всех поставленных задач зависит от гидравлической системы, важной составляющей которой являются рукава высокого давления (РВД). В зимний период времени данный элемент подвергается особому испытанию ввиду низких температур и большой нагрузки.

Мы решили пообщаться с Нырбцевым Андреем Глебовичем, директором АТП МУП Водоканал, г. Екатеринбург, одного из крупнейших предприятий нашего

города. Уже более 10 лет компания эксплуатирует технику JCB и предъявляет особые требования к качеству запасных частей и комплектующих при ее обслуживании и ремонте.

- Андрей Глебович, сегодня Ваше предприятие обеспечивает стабильную работу систем водоснабжения и водоотведения г. Екатеринбурга. Насколько часто у вас используется коммунальная техника и с какой периодичностью возникает необходимость замены РВД?

- Наша компания имеет большой автопарк спецтехники JCB. Учитывая специфику нашей работы, направленную на поддержание системы водоснабжения и водоотведения в рабочем состоянии, техника МУП Водоканал используется круглогодично, даже в суровых зимних условиях. Нам часто приходится оперативно выезжать на аварийные ситуации, поэтому мы придерживаемся регламента своевременного технического обслуживания автопарка и регулярно проводим технические осмотры техники во избежание незапланированных простоев. Особое внимание при ежедневных осмотрах уделяется рукавам высокого давления. В зависимости от загруженности каждой машины и износа комплектующих мы проводим их оперативную замену.

- На Ваш взгляд, на сколько важным является качество РВД и можно ли на нем сэкономить?

- Я знаю, что все материалы, из которых изготавливаются рукава высокого давления, соответствуют конкретным целям эксплуатации. Поэтому, как будет работать техника, зависит, в том числе, и от РВД. Ведь некачественное соединение даже самых лучших и оригинальных деталей может привести к преждевременной поломке техники. А, учитывая сферу нашей деятельности и необходимость оперативно реагировать, например, на поступающие аварийные выезды, выход из строя даже одной единицы

техники может привести к серьезным последствиям. Поэтому экономия в данном случае не выход. Мы доверяем только проверенному производителю.

- Ваша компания с 2014 года начала использовать РВД производства ООО «Предприятие «Стройкомплект». Довольны ли Вы качеством поставляемой продукции?

- Основываясь на опыте эксплуатации техники, наша компания предъявляет к РВД высокие требования, потому что от этого зависит работа гидросистемы в технике нашего автопарка. РВД должен обладать повышенной прочностью, устойчивостью к агрессивным средам применения, полной герметичностью. Рукава, поставляемые Вашей компанией соответствуют этим стандартам. Более того, для нас важным фактором является оперативность поставок и изготовления РВД под заказ. Ведь, если техника простаивает в ожидании необходимых комплектующих, мы несем убытки. А работая с постоянным партнером по поставкам РВД, мы уверены, что наш заказ будет выполнен в срок.

- Чтобы Вы хотели пожелать нашим читателям в преддверии Нового 2016 года?

- От лица МУП Водоканал хотелось бы пожелать удачи во всех начинаниях, благополучия и процветания.



НОВЫЕ СОВРЕМЕННЫЕ АВТОБУСЫ ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ ЕКАТЕРИНБУРГА

Массово появившиеся в 2012 году на дорогах г. Екатеринбург автобусы ПАЗ 3204, с установленными импортными двигателями Cummins и коробкой переключения передач фирмы ZF, зарекомендовали себя как надежные, комфортные и экономичные автобусы.

Экологический класс Евро 4 автобуса достигается теперь системой рециркуляции отработанных газов, которая значительно удешевляет стоимость эксплуатации. Рабочий ресурс тормозных колодок за счет применения ступиц нового образца продлен до 70 000 км пробега. Установлены более надежные отопители салона, а также много других существенных в эксплуатации модернизаций.

Партия автобусов была отгружена одному из основных перевозчиков города с субсидированной процентной ставкой по программе лизингового финансирования.

Выгодные условия приобретения и своевременное

сервисное обслуживание на базе компании «Стройкомплект», позволяют автобусам эффективно выпол-

нить поставленные перевозчиком задачи.



ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР - ПЕРСПЕКТИВЫ И ПЛАНЫ



Успешный ввод нового объекта металлобазы, в конце 2014 года, способствовал увеличению грузооборота подразделения Терминал Исток, Предприятия «Стройкомплект». Рассказать о дальнейших перспективах развития мы попросили руководителя подразделения, Суханову Татьяну.

-Татьяна, не могли бы вы в начале беседы дать краткую характеристику ситуации на рынке складских услуг в г. Екатеринбург?

- Несмотря на снижение оборотов в торговом секторе, рынок складских услуг остается более или менее стабильным. Однако, в данной ситуации все,

и заказчик, и исполнитель основной упор делают на оптимизацию затрат. Заметна ротация Заказчиков от оператора к оператору.

- Что планирует предпринять Терминал Исток и компания «Стройкомплект» в ближайшем будущем?

- Для нас - это время пересмотреть еще раз с пристрастием все складские процессы с целью сокращения издержек при устойчивом качестве, совместно с Заказчиками решить новые задачи на изменяющемся рынке, так как и они активно пересматривают свои логистические цепочки в поисках оптимизации затрат.

- Имеет ли смысл менять хранителя в этой ситуации?

- Безусловно, задуматься над этим вопросом сейчас самое время, и в ряде случаев это необходимо сделать. Перемены на рынке вынуждают вносить корректировки в действующие шаблоны как у Заказчика, так и у Хранителя, и требуется определенная гибкость, находчивость и, что немаловажно, запас прочности от всех участников процесса.

В этой ситуации, когда объемы нестабильны и снижаются, определенно может быть получен эффект от передачи склада на аутсорсинг с оплатой фактически выполненных складских операций.

- Терминал Исток работает 11 лет. Что способствовало развитию логистического центра?

- Для нас приоритетом всегда является ответственность за свою работу, внимание к мелочам, готовность принимать участие в решении задач Заказчика. Продвигаемся небольшими шагами, но уверенным курсом. Есть ряд клиентов, которые с нами

с самого старта, мы растем и развиваемся вместе с ними. Появление новых нестандартных задач для нас интересно.

- Каковы перспективы развития логистического направления ООО «Предприятие «Стройкомплект»?

- В наших планах реализация нового складского комплекса емкостью 10 000 паллето-мест. После его запуска, грузооборот Термила, в части закрытых складов, увеличится в два раза. Таким образом, мы удовлетворим потребность клиентов, которые обращаются именно в нашу компанию за данным видом услуг.

Одна из важнейших задач, которую мы планируем решить в течении следующего года – это автоматизация складского учета металлобазы, что увеличит скорость обработки клиента, уменьшит влияние человеческого фактора, повысит производительность труда.

Реализация поставленных задач выведет клиентский сервис Терминала Исток на новый уровень.



ШИРОКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЕМО-АРЕНЫ JCB

На специальной площадке Техно-Торгового центра JCB в городе Екатеринбурге в условиях, максимально приближенных к рабочему процессу, для клиентов компании проходят демонстрации и тест-драйвы спецтехники JCB с использованием различного навесного оборудования.

Увидеть технику «вживую», посмотреть ее в работе и самостоятельно опробовать в действии, ознакомиться с технико-эксплуатационными характеристиками и лично пообщаться со специалистами компании может каждый участник тест-драйва. В рамках этого мероприятия проходит экскурсия по Техно-торговому центру JCB с обзором представленных в шоу-руме, моделей спецтехники и навесного оборудования. Для особо заинтересованных посетителей организовывается экскурсия в сервисную зону.

На территории демо-арены располагаются зрительные трибуны, что делает ее удобной для проведения всевозможных спортивных, командообразующих соревнований, товарищеских матчей по футболу или других мероприятий.

Демо-арена на территории Техно-торгового центра JCB – это прекрасная возможность не только испытать оборудование и технику, приобретение которой плани-

руется, но и провести свободное от работы время в дружеской обстановке со своими партнерами и колле-

гами, приняв участие в корпоративном мероприятии.



16 ЛЕТ РАБОТЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ «СТРОЙКОМПЛЕКТ»



В каждом выпуске газеты SKL Times, Предприятие «Стройкомплект» благодарит своих сотрудников, которые много лет работают на благо компании. В этом выпуске мы бы хотели отметить финансового директора Стахееву Ольгу Ивановну, у которой мы взяли интервью.

- Ольга Ивановна, расскажите читателям, какой была компания, когда вы сюда пришли работать?
- Когда я начала работать в компании бухгалтере-

ром, офис находился в городе Екатеринбург и был не большим. В тот момент компания развивалась в трёх основных направлениях: продажа болгарских погрузчиков, автобусов ПАЗ и продажа запасных частей для тракторов и погрузчиков. На тот момент у Стройкомплекта были магазины по продаже запасных частей и земельный участок на том месте, где сейчас стоит наш центральный офис в поселке Большой Исток. Компания только начинала развивать направление логистики и был построен 1 склад.

- Что изменилось за эти 16 лет в компании?

- Изменилось многое. Предприятие «Стройкомплект» сделало большой шаг в своем развитии, я бы даже сказала не шаг, а «шажище», если так можно выразиться. Увеличилась численность сотрудников, открылось множество филиалов, появилось большое количество направлений деятельности. Конечно, это сказалось на количестве финансовых потоков, но и задачи, которые сейчас решаем, более интересные и значимые. Территория присутствия компании разрослась. Но мы выросли не только количественно, но и качественно. Появился электронный документооборот, что очень помогает в решении

большого количества вопросов. Постоянно перенастраивается под нужды компании программа 1С. Было реализовано большое количество инвестиционных проектов, прожито несколько кризисов и компания стала сильным игроком на рынке продаж строительной техники. Хочется отметить, что за столько лет у нас сформировалась команда профессионалов, людей не равнодушных к своей работе, готовых помочь и поддержать в трудную минуту.

- А что изменилось в вашей жизни за эти годы?

- За 16 лет, конечно, меняется многое. Появилась семья, ребенок. Развитие компании подразумевает под собой и личностное развитие. Я прошла свой трудовой путь от бухгалтера до финансового директора. И знания, накопленные за много лет работы, помогают мне в решении рабочих вопросов.

- Как вы проводите свободное время?

- Свободное время я люблю проводить с семьей. Кроме этого, я занимаюсь спортом, но и люблю спокойный отдых.

Мы хотим пожелать Ольге Ивановне успехов, здоровья и дальнейшей плодотворной работы.

КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ - ЗАЛОГ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ



Будущие инженеры-механики 3-го курса Уральского Федерального Университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина по специальности «Эксплуатация транспортно-наземных машин и комплексов» посетили компанию «Стройкомплект» с ознакомительным визитом в рамках сотрудничества с высшими техническими вузами Свердловской области.

Генеральный директор компании «Стройкомплект», Антон Юрьевич Герасименко, рассказал будущим инженерам о направлениях бизнеса компании и стандартах, применяемых в работе с клиентами. Также студенты вживую познакомились с сервисными центрами RM-Terex, Toyota, Scania и JCB.

«Наша задача продемонстрировать студентам технологии, позволяющие оптимизировать производство и обеспечить рост компании вне зависимости от условий рынка. Благодаря продаже качественной техники и совершенствованию рабочих процессов, наша компания занимает лидирующие позиции в своей отрасли.

Для нас также важно следить за новым поколением будущих специалистов, получать от них обратную связь и приглашать достойных выпускников на работу в наш коллектив», – рассказывает генеральный директор Антон Герасименко.

фессиналов: талантливых коммерсантов, опытных управленцев и квалифицированных инженеров!



ПРЕЗЕНТАЦИЯ НОВОГО КОЛЕСНОГО ЭКСКАВАТОРА

На территории дилерского центра компании «RM-Terex» в Свердловской области, был представлен новый колесный экскаватор WX200 производства Тверского экскаваторного завода. Участники мероприятия, в числе которых были представители компаний г. Екатеринбурга и Свердловской области по ремонту и содержанию дорог, коммунальных служб и других эксплуатирующих предприятий, ознакомились с преимуществами техники нового поколения, а также могли лично протестировать машину на демонстрационном полигоне дилерского центра.

Машина содержит комплекс востребованных потребителями технических решений. Так, оператору предлагается выбрать один из семи режимов работы: максимальный, быстрый, экономичный, легкий, точный, средний и пользовательский. Благодаря функции «Автогаз» во время пауз в работе, машина сама будет экономить топливо. Функция «Умная стрела» поможет при планировке поверхности и при работе гидромолотом.

Экскаватор оснащен экономичными и мощными двигателями ЯМЗ 530-й серии, полным комплектом гидрооборудования Bosch-Rexroth. Система мониторинга рабочих параметров позволяет контролировать функционирование агрегатного состава и оборудования в реальном времени. Дизайн копытной системы с применением современных компоновочных решений упрощает систему доступа к узлам и агрегатам.

За счет возможности применения ковшей различных типов и объемов, гидромолотов, копающих и погрузочных грейферов, рукоятей различных длин и назначений (4 рукояти + мелиоративное рабочее оборудование), машина готова к работе в различных сферах ЖКХ, промышленного и гражданского строительства.

Колесный экскаватор WX 200 был доставлен в города: Пермь, Березники, Соликамск, Полазна.

Новинка впервые представлена эксплуатирующим предприятиям. Собственники компаний и представители смогли сами оценить достоинства новой модели и увидеть экскаватор WX 200 в действии на своей площадке.

Предприятие «Стройкомплект» предлагает спецтехнику RM-Terex на территории Свердловской, Тюменской области и Пермского края, а также осуществляет обслуживание и техническую поддержку клиентов.



ТРЕНИНГ СОТРУДНИКОВ: ПОСЛЕПРОДАЖНАЯ ПОДДЕРЖКА КЛИЕНТОВ



На территории филиала г. Новосибирск состоялось обучение менеджеров по продажам запасных частей и навесного оборудования JCB в Сибирском регионе с участием специалистов ООО «Джи Си Би Раша»,

Camso (Solideal) и Webasto.

Обучение от JCB Russia проводили Соколова Александра, менеджер по развитию (Aftermarket Development Manager), и Моисеев Павел, менеджер по продукту JCB (JCB Product Support Manager).

В ходе тренинга специалисты компании «Стройкомплект» получили полную информацию по фильтрующим элементам, горюче-смазочным материалам, их особенностям и преимуществам по сравнению с аналогами. Сотрудники ознакомились с перечнем навесного оборудования JCB, опций Kit, а также с вариантами их подбора с учетом пожеланий клиентов. Для всех присутствовавших была наглядно продемонстрирована работа в режиме он-лайн с электронным каталогом запчастей, а также система LiveLink, благодаря которой клиенты имеют полную информацию и о состоянии их техники, и о ее местонахождении.

Особое внимание было уделено вопросам продленной гарантии.

Отдельный блок мероприятия был посвящен продукции от компании Camso. Дарья Липенкова, менеджер

по работе с ключевыми клиентами компании Camso, рассказала участникам тренинга о продукции производителя и представила полный перечень шин на спецтехнику JCB с их отличительными особенностями. А официальный представитель Компании Webasto в г. Новосибирске, Алексей Хряпко, в свою очередь, представил сотрудникам компании «Стройкомплект» информацию о технических характеристиках оборудования Webasto и его возможностях.

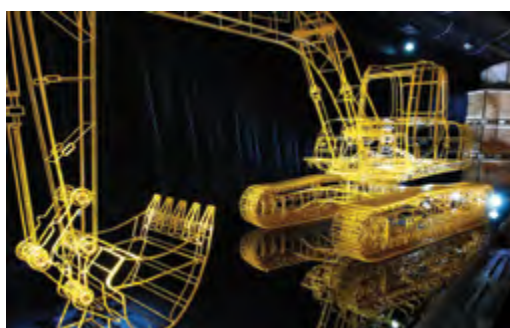
Также в процессе обучения были затронуты вопросы внутреннего взаимодействия и оптимизации работы филиалов.

Являясь одной из ведущих компаний в сфере продаж строительной техники, а также навесного и дополнительного оборудования, компания «Стройкомплект» постоянно повышает уровень и квалификацию своих сотрудников. Ведь только высококвалифицированные кадры, обладающие максимальным объемом знаний, могут грамотно и качественно взаимодействовать с клиентом в подборе всей необходимой ему техники и оборудования.

ВИЗИТ КЛЮЧЕВЫХ ПАРТНЕРОВ В ШТАБ-КВАРТИРУ JCB



В конце года состоялась очередная поездка клиентов компании «Стройкомплект» в Великобританию, в самое сердце JCB. В состав делегации вошли руководители ведущих строительных компаний города Екатеринбурга и Свердловской области. Вылет состоялся на персональном самолете JCB Gulfstream G650. Основной целью визита стало посещение завода-изготовителя Английской спецтехники. Деловая программа поездки была очень насыщенной.



Участники смогли увидеть максимум возможного: штаб-квартиру и музей JCB, заводы по производству техники, линию сборки двигателей, а также Всемирный центр запасных частей.

Посещение знаменитого музея JCB Story, располагающегося на 2500 м², произвело на участников особое впечатление. В музее собраны экспонаты, рассказывающие об интересном пути развития компании и об инновациях, которые JCB внедряет при разработке, производстве, продажах и обслуживании техники. Посетителям предлагают совершить увлекательное путе-



шествие во времени от момента основания компании в 1945 году и до сегодняшнего дня.

Во время посещения завода гостям была представлена возможность наблюдать процессы сборки техники JCB с использованием самого современного оборудования. Повышенный интерес и восхищение у клиентов вызвала «белая комната», в которой производится сборка гидравлической системы. Это полностью очищенное помещение, с белыми стенами, по-

толками, столами. Люди в белой спецодежде собирают элементы гидравлики, чтобы в них не попала не одна пылинка, соринка, и элементы оставались идеально чистыми. Что самое поразительное – эта комната находится в самом центре завода. Вокруг варятся стрелы, собираются крупные узлы, а посередине стоит оазис чистоты. Также массу впечатлений оставила экскурсия по высокотехнологичному всемирному складу запасных частей, с которого комплектующие и расходные материалы в течение 24 часов в сутки 365 дней в году поставляются в любую точку мира.

После посещения завода делегация отправилась в Лондон, где гости смогли увидеть основные достопримечательности столицы Англии, посетить Английский паб и продегустировать настоящий эль.

Клиенты компании «Стройкомплект» получили массу положительных эмоций, а также еще раз убедились в том, что техника JCB не только внушает доверие, но и по праву называется одной из лучших в мире!



ЛУЧШИЕ УСЛОВИЯ АРЕНДЫ ВИЛОЧНЫХ ПОГРУЗЧИКОВ В ЧЕЛЯБИНСКЕ

С каждым годом услуги аренды вилочных погрузчиков в Уральском регионе пользуются все большим интересом у компаний, которые ценят время и считают деньги.

Мы рады сообщить, что для клиентов Челябинской области стала доступна услуга аренды вилочных погрузчиков. В филиале компании представлены несколько единиц техники Японского бренда TOYOTA грузоподъемностью 1,8 и 3 тонн и с высотой подъема груза от 3-х до 6 метров, которые пользуются наибольшей популярностью среди потребителей.

По желанию клиента погрузчики оснащаются таким дополнительным оборудованием, как сайд-шифт (боковое смещение вил), мачта триплекс (вагонная, трёхсекционная мачта со свободным ходом).

Компания «Стройкомплект» работает на рынке аренды спецтехники уже более 10 лет и предлагает своим клиентам оптимальные условия сотрудничества.



КОНТАКТЫ:

Адрес редакции: 624006, Свердловская обл., пос. Большой Исток, ул. Свердлова, 42/а
Телефон: (343) 311-12-11 (многоканальный)

Горячая линия JCB: 8-800-700-5-066 (звонки по России бесплатно)
Горячая линия SCANIA: 8-800-700-13-05 (звонки по России бесплатно)
Горячая линия TOYOTA: 8-800-700-30-51 (звонки по России бесплатно)