



ПОЗДРАВЛЯЕМ  
С НОВЫМ ГОДОМ  
И РОЖДЕСТВОМ!

ПОДВОДИМ  
ИТОГИ

ПОДАРОК В НОМЕРЕ!  
.....  
Календарь на 2014 год





## «РГ-Техно» на выставках COMTRANS и Wasma-2013



**«РГ-Техно» и Scania представили на выставке COMTRANS высокотехнологичный высокопроизводительный мусоровоз РГ-35 с надстройкой Zoeller Medium XXL, колесной формулой 6x4 с увеличенной грузоподъемностью.**

Этот автомобиль предназначен для работы с большим количеством ТБО и транспортировки отходов на большие расстояния. Конструк-

ция кузова этой модели позволяет работать со всеми типами отходов (ТБО и КГМ) забирать мусор из евроконтейнеров объемом 120-1100 литров и бункеров типа «лодочка» объемом 8 куб.м.

Еще один автомобиль, созданный специалистами компании «РГ-Техно», был представлен на стенде компании MAN. Это мусоровоз Zoeller с задней загрузкой на шасси MAN TGM, оснащенный мусороборочным



оборудованием Zoeller Medium XL-S3 с универсальным подъемным устройством SK350 для контейнеров 120-1100 литров. В числе особенностей данной модели – электронное управление всеми системами мусоровоза и современный дизайн. В выставке Wasma компания «РГ-Техно» принимает участие уже не первый год. На стенде компании были представлены современные контейнеры для сбора отходов

производства Weber и Blok Signal. Компания Scania на своем стенде представила посетителям выставки мусоровоз Zoeller на шасси P310 производства «РГ-Техно». Этот автомобиль оснащен надстройкой Medium XL с объемом кузова 19 куб.м и подруливающей задней осью. Он идеально подходит для сбора, уплотнения и транспортировки отходов в стесненных городских условиях.

## «РГ-Ремсервис» расширяет производственную программу

**Уже несколько лет компания «РГ-Ремсервис» занимается производством гидравлических насосных станций. Начав с простейших министанций, сегодня «РГ-Ремсервис» разрабатывает и производит источники гидравлической энергии, снабженные всей необходимой коммутационной гидроаппаратурой и системами управления, построенными на промышленных контроллерах. В декабре 2012 года в списке доступных покупателям гидростанций опций появилась система электроавтоматики и интеллектуального управления станциями.**

В настоящее время идет освоение выпуска автономных гидростанций с двигателями внутреннего сгорания. В ближайших планах начало производства станций непрерывной циркуляционной смазки и заправочно-фильтрационных установок, а также увеличение объемов производства. По словам сотрудников департамента, расширение производственной программы позволит предложить клиентам полный спектр гидравлических насосных станций, способных удовлетво-

рять любые требования заказчиков. Для реализации этого проекта на предприятии идет строительство нового участка для сборки и испытания гидравлических станций. Сейчас в производственной программе компании есть как стандартные министанции, так и уникальные, созданные под конкретные требования заказчика. Министанции имеют модульную конструкцию и собираются из набора стандартных элементов, отвечающих требованиям конкретной гидросистемы. Специальные гидростанции проектируются «с нуля», что позволяет разместить на них необходимое количество элементов гидросистемы, обеспечив простоту монтажа, эксплуатации и обслуживания. Часто специальные станции включают в себя коммутационную аппаратуру, устройства кондиционирования рабочей жидкости, регуляторы давления, подачи, системы электроавтоматики и управления. Специалисты конструкторского отдела «РГ-Ремсервис» учитывают все пожелания заказчика и предоставляют оптимальные решения, основываясь на большом опыте проектирования гидравлических систем.



## Новые стандарты чистоты: Красноярск собирает мусор по-европейски

Осенью этого года на улицах Красноярска появились новые мусоровозы на шасси Mercedes Benz. Парк мусороборочной техники красноярской компании ГУК «Жилфонд» пополнился сразу пятью автомобилями с немецкими надстройками Zoeller. Это три мусоровоза тяжелого класса с кузовами объемом 24 куб.м. на самосвальном шасси Mercedes Benz Actros, среднетоннажный мусоровоз Zoeller на шасси Mercedes Benz Axor и компактный Atego.

По словам руководителей компании, новая техника позволит значительно повысить качество и эффективность работы по вывозу отходов в городе. Новые машины производительны, надежны и универсальны. Каждая из них способна заменить от 3 до 6 единиц устаревшей отечественной техники при сокращении затрат на топливо, обслуживание и персонал. Ранее компания исполь-

зовала в своей работе мусоровозы на шасси КАМАЗ с боковой загрузкой, поэтому разницу и в производительности техники, и в комфортности работы на ней, сотрудники «Жилфонда» смогли оценить в первые же дни ее работы. В ближайшее время красноярский перевозчик планирует приобрести еще одну партию мусоровозов Zoeller, расширив парк современной мусороборочной техники до 15-20 единиц.

Производство мусоровозов осуществила подмосковная компания «РГ-Техно», официальный представитель Zoeller Tech в России. Для сурового красноярского климата была проведена специальная адаптация гидросистем автомобилей. Машины получили комплект морозостойких рукавов высокого давления и специальную гидравлическую жидкость Zoeller. Для монтажа надстроек выбраны шасси Mercedes Benz с утепленными кабинами и предпусковыми подогревателями. В «Жилфонде» уверены, что данные

шасси – наилучший выбор для эксплуатации в красноярском регионе: в Красноярске работает сервисный центр, который позволит обслуживать машины непосредственно в городе эксплуатации. А само шасси идеально подходит для перегонов по плохим и заснеженным дорогам, а также для разгрузки на полигонах, благодаря высокому дорожному просвету и отличной управляемости.

Линейка из машин трех классов позволит вывозить отходы из любых районов города – как из плотно застроенного центра, так и спальных районов. Кроме того, машины работают со всеми типами накопителей – металлическими баками, пластиковыми евроконтейнерами, бункерами-лодочками. После обновления парка спецтехники, «Жилфонд» планирует осуществить и замену контейнерного парка – этого потребует переход от боковой загрузки к задней.

### RGC-Express: гидрокомпоненты для топливозаправ- щика самолетов «Туполев-Сервис»



Среди клиентов сети RGC-Express множество предприятий, производящих, использующих и обслуживающих гидрофицированную технику, к качеству и надежности которой предъявляются повышенные требования. Техника, запчасти для которой изготавливаются в RGC-Express, используется в самых ответственных сферах – авиации, медицине, автомобилестроении, строительстве и других. В числе новых клиентов компании – топливо-заправочный комплекс «Туполев - Сервис». Эта компания существует на рынке с 1999 года. Основное направление деятельности компании – авиатопливообеспечение воздушных перевозок в аэропорту «Раменское», организация поставок всего спектра авиационных горюче-смазочных материалов и специальных жидкостей отечественного и зарубежного производства. По заказу «Туполев - Сервис» специалисты RGC-Express подобрали и изготовили ряд комплектующих, использующихся в гидросистемах наземных топливозаправщиков самолетов. На основании предоставленной заказчиком гидравлической схемы, были произведены расчеты и осуществлено производство рукавов высокого давления, поставили адаптеры и быстроразъемные соединения, отвечающие требованиям данной гидросистемы. RGC-Express выражает «Туполев - Сервис» благодарность за оказанное доверие и высокую оценку качества продукции.

Новые машины производительны, надежны и универсальны. Каждая из них способна заменить от 3 до 6 единиц устаревшей отечественной техники при сокращении затрат на топливо, обслуживание и персонал.



# Люди — наш самый ценный ресурс: курс на обучение и развитие

**Обучение и развитие персонала - важный фактор, способствующий росту эффективности и прибыльности компании. Понимая значение высококвалифицированных кадров, «ЭрДжиСи-трейд» уделяет большое внимание проведению профильных обучающих мероприятий, создает условия для развития и удержания лучших работников.**

## ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ

В сентябре 2013 года по инициативе исполнительного директора Дмитрия Лочина для сотрудников отдела продаж «ЭрДжиСи-трейд» был проведен тренинг «Эффективные продажи. Теория и практика». Обучение проходило 2 дня на территории Группы Компаний «РГ». В ходе тренинга рассматривались вопросы функционирования единой службы продаж на предприятии, разбирались практические аспекты управления и развития, затрагивающие специфику поставок гидрокомпонентов.

Для обучения были выбраны суббота и воскресенье. Подобный график позволил не отрывать участников от основной работы. Тренинг был полезен как опытным менеджерам, так и новичкам. Специалисты, давно работающие в компании, смогли вспомнить существующие технологии продаж и выбрать оптимально подходящие для их специфики. Недавно принятые сотрудники получили практические навыки и знания, касающиеся работы с клиентами. Благодаря применению теоретических знаний на практике менеджеры смогли добиться увеличения поставок уже имеющимся заказчикам и наладить контакты с новыми клиентами. Объем продаж в целом вырос на 10%.

## СИСТЕМА ВНУТРЕННЕГО ОБУЧЕНИЯ

В компании «ЭрДжиСи-трейд» силами собственных специалистов проводятся внутренние обучающие мероприятия. Исполнительный директор компании Дмитрий Лочин уверен: «Главное богатство компании - это люди, которые в ней работают. За 7 лет существования «ЭрДжиСи-трейд» сотрудники накопили большой опыт, приобрели знания в различных областях. Поэтому не воспользоваться этим богатством было бы непростительной ошибкой».

На протяжении последних 3 лет регулярно проводятся семинары для повышения эффективности работы, на которых сотрудники подразделений делятся собственным опытом. Примером может

служить последний семинар, который провела Людмила Лукина, руководитель отдела по работе с клиентами. Людмила, являясь новичком в компании, работает в продажах более 10 лет. В рамках семинара «Мой опыт работы на входящих звонках. Делюсь опытом» она рассказала коллегам о технологии продаж по телефону. Обучение проходило в форме лекции, все заинтересовавшиеся могли задавать вопросы. Теоретический материал был подкреплен реальными примерами из практики. За полтора часа участники получили представление о продажах товара по телефону и научились экономить свое рабочее время во время звонка.

Опыт обучения сотрудников с привлечением внутренних и внешних ресурсов признан удачным, поэтому компания «ЭрДжиСи-трейд» продолжит внедрять практику систематического обучения персонала в 2014 году.

Материал подготовила  
Екатерина Петухова



# На шаг впереди:

*европейская техника для российских коммунальщиков*



СЕЙЧАС НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТЕХНИКИ ДЛЯ СБОРА И ТРАНСПОРТИРОВКИ ОТХОДОВ СУЩЕСТВУЕТ МНОЖЕСТВО ПРЕДЛОЖЕНИЙ ОТ ЕВРОПЕЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ. ЭТО МАШИНЫ С ВЫСОКОЙ ЗАЯВЛЕННОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ И ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ ТЕХНИЧЕСКИМИ ХАРАКТЕРИСТИКАМИ. НО ЗАЧАСТУЮ ВСЕ ОНИ НЕ УЧИТЫВАЮТ СПЕЦИФИКУ РАБОТЫ НА ТЕРРИТОРИИ РФ.

**О** нынешнем состоянии рынка импортной коммунальной техники и о том, на что стоит обратить внимание при выборе европейских коммунальных машин, мы побеседовали с Романом Лобовым, исполнительным директором ООО «РГ-Техно», официального представителя концерна Zoeller в России.

**Роман Сергеевич, насколько европейская техника сейчас доступна по цене?**

**Р.Л.:** Любой руководитель знает, что понятие «стоимости» техники включает не только стоимость ее покупки, но и дальнейшие эксплуатационные затраты. Так что при выборе техники лучше ориентироваться на такой показатель как «окупаемость» техники. Большая часть европейских коммунальных машин вполне доступна по цене. Себестоимость производства такой техники позволяет устанавливать доступные цены, так как это серийная продукция для европейского рынка, никак специально не адаптируемая для эксплуатации

в России. Специально адаптированная для России техника, такая как предлагаемая нашей компанией техника Zoeller, будет стоить несколько дороже.

**А как стандартная европейская техника ведет себя в российских условиях?**

**Р.Л.:** Практика показывает, что стандартные европейские решения зачастую не выдерживают наших условий эксплуатации. Экономическая эффективность в таком случае становится мнимым фактором, даже при высоких показателях производительности. Ведь затраты на ремонт или доработку серийной машины могут превысить сумму, отличающую специально адаптированное решение от стандартного. Ситуация осложняется тем, что при поломке машины пользователь не может получить гарантийный ремонт. Эксплуатационные нагрузки, которые должны ежедневно выдерживать коммунальные машины, имея дело с нашим российским мусором, дорогами и климатом, европейскими

производителями зачастую квалифицируются как нарушение правил эксплуатации, а вызванные ими повреждения – как негарантийные случаи.

**Какой подход используется при производстве техники Zoeller?**

**Р.Л.:** Российский рынок для Zoeller входит в число приоритетных: с 2005 года в нашей стране было продано более 400 единиц техники Zoeller. Это больше, чем у любого другого европейского производителя. Чтобы обеспечить рост продаж и снизить затраты на гарантийное обслуживание, для поставки на российский рынок компания Zoeller разработала ряд специальных решений. Из управления работы гидроприводом были исключены сложные электронные устройства и внесен ряд конструктивных изменений для усиления конструкции надстроек. На этапе проектирования этих изменений учтены и морфологический состав отходов в России, и дорожные и климатические условия нашей страны.

В настоящее время нами создана разветвленная сеть региональных сервисных центров компании «РГ-Техно» и складов запчастей, и можно с уверенностью сказать, что реализованный нами подход минимизирует риски, связанные с несением незапланированных расходов в ходе эксплуатации техники Zoeller. Компания «РГ-Техно» в обязательном порядке проводит обучение персонала компании-покупателя по эксплуатации и техническому обслуживанию мусоровозов с предоставлением полной технической документации. Все это делает технику Zoeller одним из наиболее привлекательных предложений на рынке. Чтобы техника могла в полной мере показать свою эффективность, она должна работать бесперебойно.

**Импортная техника привлекательна своей многофункциональностью. Как отражается на функциональности упрощение конструкции?**

**Р.Л.:** Я хотел бы отметить, что «простая надежная конструкция»

и «современные высокотехнологичные решения» - это вещи, совершенно не противоречащие друг другу, если речь идет о технике, грамотно спроектированной и произведенной с учетом специфических условий эксплуатации. Модели из базовой линейки мусоровозов Zoeller серий Micro, Mini и Medium уже хорошо известны потребителю и доказали свою надежность и эффективность. Сейчас компании, уже достигшие определенного уровня, ищут новые решения, которые позволили бы им получить новые конкурентные преимущества, предложив клиентам более широкий спектр услуг. Такие компании не боятся использовать и более функциональную технику Zoeller, оборудованную сложными электронными системами. Так как они правильно оценивают возможную выгоду и отсутствие эксплуатационных рисков.

Одной из первых в России нашу технику приобрела нижегородская компания «АГЖО». Это одно из ведущих предприятий в сфере обращения с отходами, использующее в своей работе самые современные технологии и предоставляющее широкий спектр услуг. «АГЖО» уже 5 лет эксплуатирует мусоровозы Zoeller серии Medium XXL с подъемными устройствами SK200+WELAKI для загрузки контейнеров и бункеров. За это время машины доказали свою надежность и эффективность. Компания продолжает приобретать мусоровозы Zoeller, постепенно заменяя парк устаревшей малоэффективной техники, снижая издержки на содержание и обслуживание машин и наращивая объемы предоставляемых услуг.

Восточносибирский оператор «Сороежка» предоставляет услуги по вывозу отходов в Новокузнецке, Новосибирске и Кемерово. Эта компания с самого начала своей деятельности использует мусоровозы Zoeller различных модификаций, включая самые сложные мусоровозы с системой мониторинга XTrack и оборудованием для взвешивания и идентификации контейнеров, а также мусоровоз со встроенной системой мойки контейнеров. Использование современных технологий на первом этапе потребовало серьезных вложений, но позволило компании добиться существенного снижения затрат на логистику и топливо, предоставить своим клиентам полностью прозрачную отчетность и систему оплаты своих услуг.

**Какие еще модели мусоровозов для российского рынка предлагает Zoeller?**

**Р.Л.:** Компания «РГ-Техно» ежегодно участвует в отраслевых выставках, демонстрируя все самые

современные разработки Zoeller, подробно рассказывая о преимуществах нашей техники. Как результат, мы видим, что спрос на подобные машины растет. В этом году на выставке «ВейсТек-2013» мы показали мусоровоз Zoeller, оснащенный встроенной системой внутренней и внешней мойки контейнеров. Эта машина способна за смену забрать мусор из 100 контейнеров и помыть их. Сегодня на рынке представлено множество более дешевых решений, но, как я уже говорил, все это европейская техника, предназначенная, как это ни странно звучит, для мытья

«чистых» европейских баков. При работе с нашими бачками, система фильтрации воды и дешевое моечное оборудование в 90% случаев выходит из строя.

Между тем, спрос на подобное оборудование растет. Сейчас ужесточаются требования по соблюдению санитарных норм, регламентирующих правила содержания контейнерных площадок и предписывающих осуществлять регулярную мойку и санитарную обработку мусорных баков. Это не только СанПиН 42-128-4690-88 «Санитарные правила содержания территорий населенных мест», но

и множество принимаемых сейчас на региональном уровне законодательных актов. Поэтому наличие у компании качественного и эффективного оборудования для мойки контейнеров и обслуживания площадок может дать компании серьезное конкурентное преимущество. Один из мусоровозов Zoeller с системой мойки контейнеров работает в ульяновской мусоровывозящей компании «ЦентрЭкоТех».

### ☛ ДМИТРИЙ ФАТЬЯНОВ

генеральный директор ООО «Центр Экологических Технологий»

«Девиз нашей компании - «Мы делаем город чище!». Наша компания активно осваивает новые для себя районы города, делая при этом ставку на максимальную удовлетворенность клиентов. В настоящее время в компании уделяется большое внимание приобретению специального оборудования для снижения нагрузки на экологию в процессе организации сбора, вывоза и утилизации ТБО.

Автомобиль Zoeller с функцией мойки был приобретен для того, чтобы реализовать намерение осуществлять плановую мойку контейнеров и обеспечить хорошее санитарное состояние контейнерных площадок. Наша компания выполняет работы по мойке контейнерных площадок безвозмездно.

Мусоровозами Zoeller на шасси Scania мы пользуемся с 2012 года. Они обладают в три раза большей производительностью по сравнению с обычными мусоровозами, что позволяет существенно снизить трудозатраты и сэкономить топливо. Так, для вывоза одинаковых объемов мусора мусоровозу Zoeller необходимо 39 литров топлива, а обычным мусоровозам порядка 70 литров дизеля. При уборке Zoeller работает не громче обычной малолитражки, а сам вид современной европейской техники вызывает симпатию жителей города.

Установки Zoeller, как и шасси Scania, обладают повышенной по сравнению с отечественными аналогами долговечностью. Персонал работает в более комфортных условиях: автомобиль оснащен кондиционером и прочими преимуществами современного иностранного автомобиля. С появлением техники Zoeller снизилась нагрузка на компанию, связанная с ремонтом спецтехники. По оценкам экспертов, инвестиции в приобретение современных мусоровозов окупятся уже через 3 года эксплуатации».



# Молодежь на производстве

*“Цель любого кадрового специалиста – сохранить молодого сотрудника на предприятии и обеспечить ему профессиональный и карьерный рост”*



**ОКСАНА КУДЫМА,**  
Руководитель отдела персонала  
ГК «РГ»

«**Б**езусловно, промышленные предприятия сегодня испытывают большие трудности, связанные с привлечением и подготовкой молодых специалистов. Возраст многих сотрудников рабочих специальностей уже пенсионный, и это проблемный вопрос не только для нас, но и для всего рынка труда в целом. Основная причина этой ситуации в том, что производственный сектор экономики на протяжении двух последних десятилетий приходил в упадок, и спрос на специ-

алистов рабочих специальностей катастрофически падал. Как следствие, появилась вторая проблема, многие профессионально-технические учебные заведения были закрыты или перепрофилированы, сократилось число выпускаемых специалистов, в которых нуждаются предприятия: токари, шлифовщики, фрезеровщики, слесари – а все эти специальности самые востребованные в машиностроении. Что касается высших технических учебных заведений, то многие их выпускники идут работать в другие сферы и отрасли, никак не связанные с полученной специальностью. И обычно в их планы заведомо не входит освоение производственных процессов.

Наша компания старается всячески поддерживать молодых специалистов. Мы стараемся привлекать рабочие ресурсы из регионов, где еще сохранились специалисты востребованных производственных профессий. Активно привлекаем студентов, а также выпускников среднеспециальных учебных заведений, организовываем для них ознакомительные, учебные, производственные, а также преддипломные практики на наших производственных площадках. Основной задачей по отношению к молодым специалистам является не только привлечение, но и удержание их на производстве путем создания комфортных условий труда, постановки интересных

задач, предложения конкурентной заработной платы. На заводе действует система наставничества. К каждому сотруднику, осваивающему новое оборудование и производственные процессы, прикрепляется наставник из числа опытных в данном направлении работников. Задача наставника - оказывать практическую помощь молодому специалисту в освоении профессии, прививать любовь и уважение к своей работе. Наша кадровая политика ориентирована на сочетание уникального опыта и мастерства ветеранов с энергией и талантом молодых, создание условий для развития творческой инициативы, самореализации и карьерного роста.



**АЛЕКСЕЙ ПОЛЯКОВ,**  
Слесарь-ремонтник  
«РГ-Ремсервис»:

«Профессию я выбрал, решив пойти по стопам отца, который работал токарем на этом же предприятии. Как только я переехал из Краснодона в подмосковные Люберцы, то сразу пришел на завод учеником токаря в цех «Гидросилы».

За время своей работы в Группе компаний «РГ» я многое успел попробовать и многому научиться. Я изготавливал РВД, работал термистом, затем перешел в «РГ-Ремсервис» и стал работать слесарем. Мне нравится работать здесь, в компании созданы все условия для комфортной работы, профессионального и карьерного роста. Кроме того, в компании бесплатное питание, сотрудникам выделяется спецодежда. По праздникам у нас всегда проходят корпоративы. На мой взгляд, это очень грамотный подход - человеку остается только работать.

В 2012 году я поступил в Московский государственный университет технологий и управления имени К.Г. Разумовского на факультет Автоматизации технологических процессов и производства, сейчас учусь на 2-м курсе. Когда человек получает высшее образование, повышается его общий уровень развития, расширяется кругозор. Я планирую развиваться в своей профессии, мне нравится эта сфера деятельности.

Коллектив у нас очень хороший. Я работаю в компании уже давно, и за это время, конечно, поменялось много людей. Но те, кто остался, понимают, что, несмотря на какие-то трудности, коллектив здесь очень сплоченный. Причем не только в рамках производства, но и между службами. Все друг с другом знакомы, знают, какие проблемы могут возникать, и никто от этих проблем не отворачивается. Все проблемы разрешаются, и все друг другу помога-



Мне нравится работать здесь, в компании созданы все условия для комфортной работы, профессионального и карьерного роста.

ют. Всему, что я умею, я научился именно здесь, в Группе компаний «РГ». Хочу сказать большое спасибо Тагире Овчинникову, начальнику участка ремонта гидромоторов, насосов и распределителей, он очень много помогал мне в работе, передавая знания. Опыт работы на производстве – бесценен. Доскональное знание производственного процесса, до

каждого винтика, очень значимо. Я не сомневаюсь, что это важно для успешного карьерного роста. Обладая опытом работы в цеху, я всегда смогу понять и правильно оценить объем работ и сложность поставленных задач. Свою работу я люблю, и считаю, что она приносит огромную пользу. Ведь насосы, агрегаты и прочее оборудование, которое мы

возвращаем к жизни, применяется в строительной технике, в оборонной промышленности и в прочих областях. Как в любой другой сфере, конечно сложностей у нас хватает, но я всегда стремлюсь много трудиться и хорошо выполнять свою работу»

Материал подготовила  
Любовь Тимофеева.



**ОКСАНА КУДЫМА**

Руководитель отдела персонала ГК «РГ»

Для большинства людей Новый год - самый любимый и долгожданный праздник. Мне бы хотелось в преддверии этого момента всех наших сотрудников поздравить с наступающим 2014 годом и пожелать:

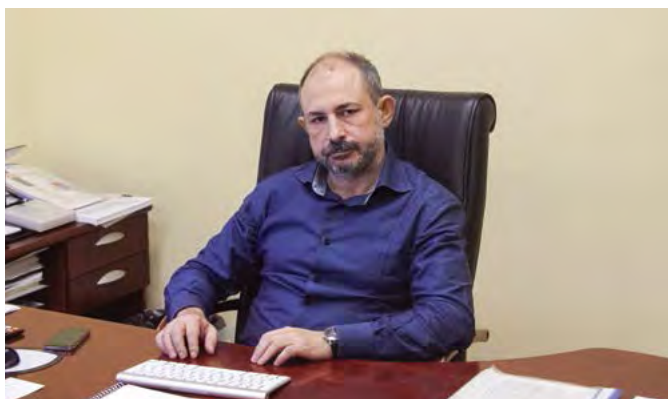
Пусть проблемы и разочарования останутся в старом году, а в новом реализуются все мечты и планы! Всегда радуйтесь жизни, не унывайте, во всем ищите позитивную сторону! Желаем всем Вам здоровья и счастья! Работы, которая приносит удовлетворение и возможность самореализации.

Удачи и Хороших впечатлений в Новом году!

# ИТОГИ 2013 ГОДА

*“Уважаемые коллеги! Дорогие друзья!*

*Вот и пришло время подведения итогов уходящего года. Это был непростой, но насыщенный событиями и результативный год. Я благодарю всех вас за ваш труд, поддержку и отношение к своему делу.”*



**Владимир Ройтман,  
генеральный директор**

**Нам удалось реализовать большинство из намеченных нами планов. С радостью хочу отметить, что несмотря на все сложности, которые возникали у нас на пути, мы смогли сделать очень многое. О важнейших событиях и достижениях подразделений Группы компаний расскажем на следующих страницах журнала их руководители, а я хотел бы обратиться к сотрудникам служб Группы компаний, которые каждый день помогают нам, обеспечивая бесперебойность и стабильность важнейших процессов, без которых работа не могла бы быть столь эффективной.**

**Бухгалтерия, склад, коммерческие службы, IT-отдел** – благодаря этим службам нам удалось успешно осуществить переход на новое ПО. Процесс перехода был непростым, но все наши специалисты проявили выдержку и справились с трудностями. Это очень важный для Группы компаний шаг, который в дальнейшем позволит нам повысить качество обслуживания клиентов, снизить накладные расходы, улучшить взаимодействие между сотрудниками и повысить оперативность получения аналитики.

В 2013 году кардинально улучшилась работа по подбору и адаптации персонала. Хочу сказать слова благодарности руководителю **отдела персонала Оксане Кудыма** и менеджеру по персоналу **Марине Куропаткиной** за их профессионализм, ответственность, увлеченность

своим делом и инициативность. Нашу **финансовую службу** в этом году возглавила **Наталья Пак**. Была проведена серьезная реструктуризация службы. Можно с уверенностью сказать, что бухгалтерия Группы компаний готова к ритмичной и слаженной работе в 2014 году. Перемены коснулись и отдела **ВЭД**. В отделе также сменился руководитель, ведется работа по оптимизации внутренних процессов. Хочу отметить работу **Кудряшевой Татьяны** и **Захаровой Марины**, взявших на себя большой объем работ с зарубежными поставщиками и успешно с ним справившихся. Сотрудники **IT-отдела** в 2013 году выполнили очень большое количество заявок, связанных с переходом на новое ПО. Хочу сказать спасибо руководителю отдела **Дьякову Павлу** и его коллегам, успешно решающим на протяжении года самые сложные задачи.

**Отдел снабжения и транспорта**, а также **юридическая служба** Группы компаний продемонстрировали в этом году традиционно стабильную и надежную работу. Хочу отметить постоянно растущий профессионализм **Галины Ясенко** и **Позднуховой Светланы** и поблагодарить их за их ответственность, самостоятельность, принципиальность и отношение к своему делу.

**Отдел рекламы** успешно реализовал в этом году два крупных

высокобюджетных выставочных проекта, была проделана большая работа со СМИ, подготовке рекламных материалов и обновлению интернет-сайтов. Произошла внутренняя реструктуризация и рост числа сотрудников отдела, которые позволят в следующем году более эффективно и оперативно работать с каждым из подразделений Группы компаний. Руководителем отдела стала **Варвара Петрушина**.

В 2013 году произошло обновление коллектива **складского комплекса**. Под руководством **Анжели Самошкиной** была налажена ритмичная работа склада. Хочу поблагодарить Анжелу Гарионовну за большой вклад в развитие складского хозяйства Группы компаний.

**Отдел строительства и эксплуатации** в этом году выполнил очень большой объем работ. Были реконструированы и отремонтированы офисные помещения отделов ВЭД и рекламы, двухуровневый офис ИТР «РГ-Техно», новый офис компании «Гидросила». Отдел главного механика в этом году также работал без сбоев, оборудование исправно функционировало. Благодарю за отличную работу **Александра Данилюка**, **Ивана Музыку** и всех сотрудников ОГМ.

**В новом 2014-м году я хочу пожелать всем вам мира, успеха и благополучия!**



**АЛЕКСАНДР ДАНИЛЮК**  
начальник отдела  
строительства



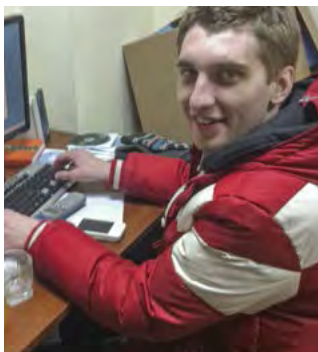
**ИВАН МУЗЫКА**  
бригадир ремонтно-  
строительного участка



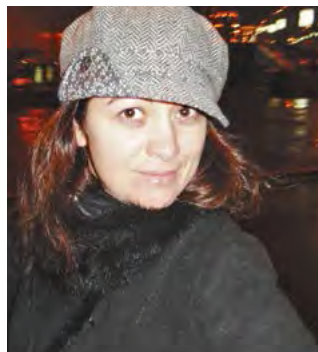
**ОКСАНА КУДЫМА**  
руководитель отдела  
персонала



**МАРИНА КУРОПАТКИНА**  
менеджер по персоналу



**ЕГОР ЛЕДОВСКОЙ**  
помощник системного  
администратора



**СВЕТЛАНА ПОЗДНУХОВА**  
юрисконсульт



**НАТАЛЬЯ ГВОЗДЕВА**  
гл. бухгалтер "РГ-Ремсервис"



**АНЖЕЛА САМОШКИНА**  
зав. складом



**ЛЮБОВЬ ТИМОФЕЕВА**  
менеджер по рекламе



**ГАЛИНА ЯСЕНКО**  
начальник отдела снабжения



**ТАТЬЯНА КУДРЯШЕВА,  
МАРИНА ЗАХАРОВА**  
отдел ВЭД



**ЮЛИЯ ДУГИНОВА**  
менеджер по рекламе



# ДОСКА ПОЧЕТА

успехи и достижения 2013 года

**ЕВГЕНИЙ ЗРЕЛЫХ,**  
Коммерческий директор

Сегодня уже можно подвести предварительные итоги работы компании в 2013 году. Можно с уверенностью сказать, что для «РГ-Ремсервис» он был очень успешным. В 2013 году была проведена модернизация и расширение парка оборудования, что позволило нам выполнять новые виды работ, браться за более сложные и дорогостоящие заказы. Минувший год знаменателен еще и тем, что, расширяя производственные мощности, мы увеличивали число сотрудников компании. В этом году наш коллектив пополнился квалифицированными и перспективными специалистами.

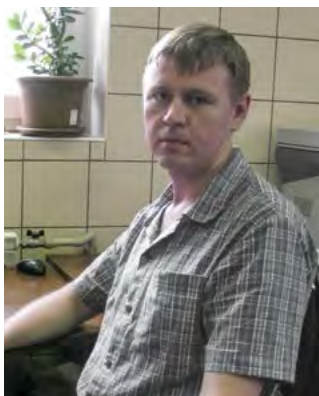


Основная задача нашей компании заключается в том, чтобы обеспечить ремонт поступившего к нам оборудования на самом высоком техническом уровне и в самые короткие сроки. В 2013 году сотрудники «РГ-Ремсервис» отлично справились со всеми поставленными задачами. Безусловно, одним из самых значимых событий является то, что с июля 2013 года «РГ-Ремсервис» является официальным центром гарантийного и постгарантийного обслуживания обо-

рудования компании Eaton в России. Появилось много новых партнеров и заказчиков. Мы регулярно выполняем заказы федерального значения. Парк оборудования пополнился специальным токарно-винторезным станком РТ-100 для обработки длинных деталей, был закуплен немецкий современный горизонтально-сверлильно-фрезерный станок. В сентябре технические специалисты «РГ-Ремсервис» разработали и смонтировали гидравлический ключ

для разборки-сборки гидроцилиндров больших диаметров. Хочу отметить отличную слаженную работу всех сотрудников «РГ-Ремсервис». Особую благодарность выражаю инженеру-конструктору **Александру Шушкевичу** за вклад в модернизацию производства, электрогазосварщику **Сергею Ивановичу Петрову**, токарю **Сергею Геннадьевичу Князеву**, фрезеровщику **Николаю Андреевичу Ромашову**, токарю **Николаю Ивановичу Гуртовому** за

ответственное отношение к работе и добросовестный труд. Отрасль, в которой мы работаем, очень динамична, переменчива и этим интересна. Я желаю всем сотрудникам компании не терять инициативности и интереса к работе, быть уверенными в том, что их труд приносит пользу стране, промышленности и нам самим. Здоровья вам, благополучия, душевного равновесия, пусть все планы реализуются, а результаты труда принесут удовлетворение!

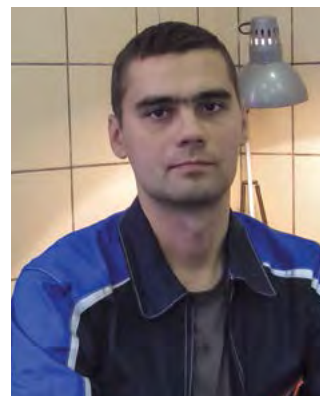


**РОМАН КАСАТКИН**  
менеджер по работе с клиентами



# ДОСКА ПОЧЕТА

успехи и достижения 2013 года



**АЛЕКСАНДР ШУШКЕВИЧ**  
менеджер по работе с клиентами



**СЕРГЕЙ ПЕТРОВ**  
электрогазосварщик



**СЕРГЕЙ КНЯЗЕВ**  
токарь



**НИКОЛАЙ РОМАШОВ**  
фрезеровщик



**НИКОЛАЙ ГУРТОВОЙ**  
токарь

**АЛЕКСАНДР ЗЕРКОВ,**  
руководитель департамента гидроагрегатов «РГ-Ремсервис»

**В 2013 году мы сумели существенно расширить ассортимент поставляемой продукции.**



В продаже появились напорные и сливные фильтры совместного производства Clean и «РГ-Ремсервис» под маркой RGC. Эти фильтры производятся на базе передовых технологий с использованием высококачественных материалов. Благодаря этому удается обеспечить самые высокие эксплуатационные показатели и лучшее на рынке соотношение цены и качества. В начале 2013 года наша компания приступила к производству новой коробки отбора мощности НМ2К6ХРАК

для КПП КАМАЗ 14 и 15. Это инновационный продукт для российского рынка. Благодаря выбранной ценовой политике и высокому качеству уже в 3 и 4 кварталах 2013 года эти КОМ стали хитом продаж.

Совместно с португальской компанией Aber в 2013г. мы произвели модернизацию и усовершенствование шестерённых гидронасосов. Благодаря усилиям наших компаний на российский рынок вышли шестеренные гидронасосы с реверсивным вращением марки, что позволило исключить ошибку персонала в выборе и установке гидронасосов при производстве спецтехники. Новинку высоко оценили лидирующие производители спецтехники. Еще год назад в конструкторском отделе нашей компании началась разработка пропорционального секционного гидравлического распределителя на большие расходы. Такие распределители очень востребованы на рынке. Они применяются на автокранах, фронтальных погрузчиках, экскаваторах и другой технике. Месяц назад завершились предпродажные испытания, которые показали серию RG-SNP с самой лучшей стороны. Распределители этой серии можно использовать при давлении до 315 бар, расходе рабочей жидкости до 160 л/мин, устанавливая до 12 секций, а также использовать совместно со стандартными и непропорциональными распределителями.

Этот год стал очень плодотворным для нас в разработке и производстве гидравлических насосных станций. За это время множество наших клиентов убедились в надежности производимого нами оборудования. В числе наших клиентов - крупнейшие заводы России и СНГ. Особенно востребована разработка гидравлических систем буровых установок, гидравлических насосных станций, КДМ, гидравлических прессов, подъемников. Наши гидростанции удобны и практичны в эксплуатации, надежны и бесперебойно работают даже в самых неблагоприятных климатических условиях. Благодаря обширному ассортименту мы поставляем готовые гидростанции в кратчайшие сроки и по оптимальной для клиента цене. А наше конструкторское бюро разрабатывает гидравлические станции любой сложности и в максимально сжатые сроки.

В 2013 году конструкторским отделом «РГ-Ремсервис» велась работа по разработке систем управления на базе промышленных контроллеров. Теперь для наших гидравлических станций можно заказать шкафы автоматизированного управления, также произведенные нашей компанией. Была разработана гидросистема мусоровоза и система управления с сенсорной панелью на базе контроллера. Отладка системы управления производилась на стенде - макете,

имитирующем сигналы всех датчиков и вспомогательных элементов мусоровоза. С августа 2013 начата модернизация и расширение оборотного производства гидроагрегатов.

Основным сайтом нашей компании стал [www.rg-gidro.ru](http://www.rg-gidro.ru). Хотим отметить, что новый сайт гораздо удобнее предыдущего. Он разрабатывался с целью обеспечения максимальной комфортности для клиента. Был расширен ассортимент представленной на сайте продукции, добавлены различные функции, в том числе модуль подбора гидравлических распределителей. На новый сайт перенесены калькуляторы для выполнения гидравлических расчетов и сервис онлайн-консультирования клиентов. В 2013 году мы выпустили 4 новых каталога: «Гидроагрегаты» (с добавлением новой продукции), «Клапанная аппаратура» (сокращенный вариант), «Комплекующие для гидравлических станций» (русифицированный каталог THCFLLUID), «Шестеренные насосы» (русифицированный каталог Vivoil). В конце года мы запустили совместную с компанией RGC-TRADE дисконтную программу и выпустили дисконтные карты для наших постоянных розничных клиентов, позволяющие им получать фиксированную пятипроцентную скидку при любой покупке в любом из наших филиалов.



АЛЛА ТИМОХИНА  
менеджер по рекламе



# ДОСКА ПОЧЕТА

успехи и достижения 2013 года



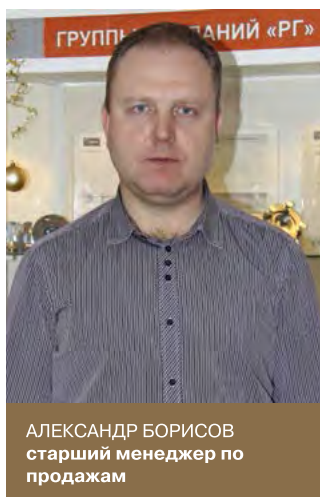
СЕРГЕЙ ЛЯШУК  
помощник менеджера по продажам



МАКСИМ ЛЕБЕДЕВ  
начальник конструкторского отдела



АНДРЕЙ КУРУШКИН  
менеджер по продажам



АЛЕКСАНДР БОРИСОВ  
старший менеджер по продажам



АЛЕКСАНДР ЗАВИЖЕНЕЦ  
менеджер по продажам

**ДМИТРИЙ ЛОЧИНОВ,**  
исполнительный директор

**2013 год для компании «ЭрДжиСи-трейд» был непростым, переходным. Его трудно оценить с точки зрения общепринятых показателей и прибыльности. Этот год не принес нам резких скачков и роста.**

Каждая компания рано или поздно сталкивается с тем, что объем продаж не соответствует уровню организации. В 2012 году, подводя итоги, мы это четко понимали, и поэтому весь 2013 год был посвящён именно внутренней перестройке компании. Перестройка коснулась отдела продаж, отдела производства. Было проведено переоснащение оборудования, освоение новых технологий, увеличен график работы складского комплекса до 20:00. На складе были внедрены новые системы учета и автоматизации, внедрена система CRM, организовано адресное хранение на складах, большое внимание было уделено тайм-менеджменту во всех направлениях. Вот лишь небольшая часть того, чем мы занимались в

этом году. Сейчас «трудное время» уже позади. Мы знаем, что не все проекты еще завершены, но мы четко понимаем направление, в котором нам надо идти.

Одно из самых «молодых» направлений показало в этом году очень хороший рост - «Промышленные рукава». Объем реализации здесь увеличился в 3 раза по сравнению с предыдущим годом.

2014 год мы начнем с введения особого подхода к VIP-клиентам. Будет организован отдел по работе с клиентами. В рамках данного проекта в 2013 году для розничных клиентов была запущена дисконтная программа. В числе наших планов на следующий год - увеличение продаж на первичном и вторичном рынках, дальнейшее расширение производственной сети RGC-Express, открытие новых филиалов в регионах и в Москве. В настоящий момент в этом направлении уже ведется активная работа.

В 2013 году в «ЭрДжиСи-трейд» произошли глобальные изменения в структуре компании: объединились склады, объединился производственный комплекс, создан отдел по работе с клиентами. Но основа осталась прежней -

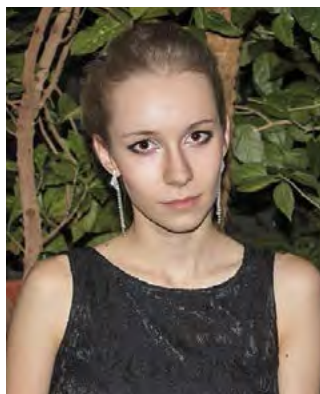
коллектив! Для компании важно, чтобы каждый наш сотрудник имел возможность развиваться в своем направлении, поэтому в «ЭрДжиСи-трейд» действует система, в соответствии с которой формируется зона ответственности каждого сотрудника, перспективы его профессионального роста. Наши специалисты реализуют сложные, яркие проекты, разрабатывают собственные методики, активно участвуют в корпоративной жизни компании. Делая ставку на опыт, профессионализм, нестандартное мышление, мы формируем компанию, способную стать лидером отрасли. Ставя перед собой амбициозные цели, пути их достижения «ЭрДжиСи-трейд» видит в каждодневной командной работе коллектива, объединенного общей системой ценностей:

- Профессионализм;
- Результативность;
- Ответственность;
- Честность;
- Уважение;
- Командность;
- Развитие;
- Энергичность;
- Доверие;
- Креативность;
- Целеустремленность.

В этом году начата реорганизация отдела продаж, которая в итоге сформировала 3 основных направления:

1. Отдел по работе с клиентами под руководством Людмилы Лукиной;
2. Звено менеджеров - разработчиков, опытный персонал, который отработал много лет в компании и будет заниматься развитием и увеличением объема реализации продукции.
3. Звено бренд-менеджеров, отвечающих за развитие товарной линейки, это **Игорь Плужников, Алефтина Цебулянко, Михаил Чепурной, Константин Забаровский, Татьяна Кустова.** На сегодняшний день в команде «ЭрДжиСи-трейд» трудятся 83 сотрудника.

По итогам работы в 2013 году я хочу особо отметить сотрудников, на чьих плечах держится производство: **Крысина Игоря Викторовича, Фарстова Александра Игоревича, Дьяконова Дмитрия Авельевича, Петрушина Сергея Михайловича, Мамонову Ирину Валентиновну, Литягину Ольгу Олеговну.**



ОЛЬГА ЛИТЯГИНА  
оператор 1С



## ДОСКА ПОЧЕТА

успехи и достижения 2013 года



ИРИНА МАМОНОВА  
начальник произв. участка  
РВД



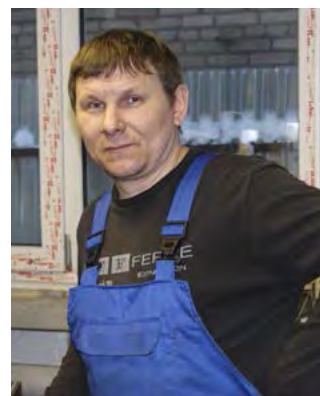
ДМИТРИЙ ДЬЯКОНОВ  
оператор станка Esopomos



АЛЕКСАНДР ФАРСТОВ  
слесарь - инструментальщик



ИГОРЬ КРЫСИН  
оператор-наладчик ТПА



СЕРГЕЙ ПЕТРУШИН  
токарь - инструментальщик

**АЛЕФТИНА ЦЕБУЛЯНКО**  
Руководитель направления  
«Трубы и штоки»

В 2013 г. была расширена линейка труб и штоков для импортной техники HITACHI, KOMATSU, JCB и др. Обеспечение гидрокомпонентами данной техники – сегодня одна из основных задач нашего направления. Это связано, в первую очередь, с увеличением использования на территории России импортной техники европейского и японского производства. Был значительно расширен ряд типоразмеров хонингованных труб. Впервые мы осуществили поставку штоков на склад для техники Komatsu и Hitachi с закалкой ТВЧ с шагом 5 мм. Мы увеличили складской запас нестандартных типоразмеров труб и штоков больших диаметров, а также нетиповых штоков диаметром 65, 75, 85 мм. Мы уделили большое внимание контролю качества поставляемого товара. В этом году был создан отдел технического контроля готовой продукции. Кроме того, теперь при поступлении товара на склад производится входной контроль качества товара. Для этого было приобретено специальное измерительное оборудование. Расширилась география поставок труб и штоков: теперь с нами работают Казахстан, Кемерово, Кузбасс и другие регионы.

**ИГОРЬ ПЛУЖНИКОВ**  
Руководитель направления  
«Уплотнительные системы»

В 2013 году производственная программа пополнилась новой линейкой уплотнительных и защитных элементов гидроцилиндров: штоковые манжеты RG01, RG17, статические уплотнения O и S, буферное уплотнение RB и грязесъемник WRS. Но главное новшество – это внедрение нового материала TPU Cold. Мы впервые презентовали морозостойкие уплотнения из нового современного материала на выставке СТТ-2013. В этом году направление активно развивало продажи новой импортной продукции – итальянских сальников ROLF. Продолжился рост продаж нашей продукции в странах СНГ – Беларуси и Казахстане.

Был выпущен каталог «Уплотнительные элементы для гидравлических цилиндров и агрегатов». При разработке новой версии каталога были учтены рекомендации и пожелания наших многочисленных клиентов. Структура издания стала более удобной и интуитивно понятной. Каталог содержит дополненные описания конструкций и материалов уплотнительных элементов, рекомендации по применимости и монтажу.

Мы разработали и выпустили упаковку с новым дизайном под продукцию марки RGC. Это коробка под ремкомплекты, пакеты, этикетки, полиэтиленовые рукава, коробки. Это позволило достигнуть соответствия дизайна упаковки фирменному стилю, привести к единообразию стиль упаковки и значительно повысить привлекательность продукции для конечного покупателя. Обновление коснулось и производственного участка, который был оснащен новым высокоточным станком для литья уплотнений.

**ТАТЬЯНА КУСТОВА**  
Старший менеджер  
направления  
«Промышленные рукава»

В 2013 году направление «Промышленные рукава» начало осваивать новый вид продаж – тендерные продажи, ведь большинство потенциальных клиентов направления – это большие государственные концерны нефтегазовой отрасли, которые осуществляют закупки через тендеры.

В этом году был подписан договор о сотрудничестве с крупнейшей нефтяной компанией «Лукойл». В течение всего года осуществлялись поставки топливозаправочных рукавов для аэропортов. Сотрудничество с корпорацией «Лукойл» является важным звеном в цепи проектов компании «ЭрДжиСи-трейд» по развитию направления «Промышленные рукава». Еще одним из ключевых событий года является соглашение о сотрудничестве с крупнейшим российским производителем РТИ – холдингом RubEx Group. Технические характеристики поставляемой холдингом продукции соответствуют не только российским, но и европейским стандартам качества.

В планах нашего направления на 2014 год – дальнейшее развитие тендерных продаж и увеличение объемов реализации.

**КОНСТАНТИН ЗАБАРОВСКИЙ**  
Руководитель направления  
«RGC-Express»

Розничное направление компании было преобразовано в самостоятельную сеть с собственным брендом RGC-Express в 2012 году. На 2013 год стояли амбициозные планы по увеличению объемов розничных продаж с 10% до 25% от общего объема продаж компании. Сейчас мы смело можем заявить, что с данной задачей мы справились. В этом году мы порадовали своих постоянных клиентов возможностью получать скидки и подарки в рамках дисконтной программы. В этом году были открыты 2 розничные точки: на Варшавском шоссе и вблизи м. Кожуховская на 2-й Южнопортовой улице. Концепция выносной точки включает в себя как производство РВД и уплотнений, так и склад всех необходимых комплектующих: начиная от уплотнительных колец, фитингов, адаптеров, трубок, моторов, распределителей, гидроагрегатов, заканчивая маслами и защитой. Сотрудники наших филиалов – опытные специалисты, которые связаны в режиме онлайн с основным складом в г. Люберцы. Теперь для каждого клиента подбирается более удобная с точки зрения логистики схема получения товара – получить товар можно будет и в Люберцах, и на выносной точке, что позволит минимизировать затраты. Мы не останавливаемся на достигнутом и продолжаем развивать географию сети RGC-Express. В конце 2013 года состоялось открытие точки в Калуге, а на 1 квартал 2014 года запланировано открытие точек в Нижнем Новгороде и Екатеринбурге. Уже сейчас ведется активная подготовка к открытию новых точек.

**МИХАИЛ ЧЕПУРНОЙ**  
Руководитель направления «РВД»

В данный момент на российском рынке существует проблема поставки качественного китайского рукава, т.к. очень много компаний предлагают недорогой рукав низкого качества, не соответствующего ГОСТу. В 2014 году наше направление предложит рукава из Китая, которые будут дороже, чем те, что предлагают другие компании, но на порядок выше по качеству. Это позволит нашим клиентам минимизировать издержки на менее требовательных узлах. Также в планах на 2014 год освоение рынка сельхозтехники и наращивание объемов продаж.



РОМАН ЛОБОВ,  
Исполнительный директор  
ООО «РГ-Техно»

В последнее время рынок коммунальной техники очень изменился. Рынок насыщен самыми разными предложениями, конкуренция между игроками выходит на другой уровень. Теперь клиенты выбирают и сравнивают не только технику, но и партнеров. Их цель – выбрать надежного, постоянного партнера, способного предлагать эффективные и выгодные решения и обеспечивать поддержку в течение всего срока эксплуатации коммунальных машин. В этом году значительная часть нашей работы была посвящена тому, чтобы утвердиться в статусе такого партнера. Основными направлениями развития компания стали расширение сервисной сети, повышение качества сервисного обслуживания, адаптация европейских решений для российских условий эксплуатации, расширение сотрудничества с производителями шасси, участие в крупнейших отраслевых мероприятиях, расширения спектра предлагаемых услуг и оборудования.

#### СЕРВИСНАЯ СЕТЬ

Наша сервисная служба в этом году проделала огромную работу. Сейчас у нас уже более 20 авторизованных сервисных партнеров в 18 регионах РФ. Это очень важно для наших клиентов. Теперь они могут обслуживать свою технику непосредственно в том городе, где она работает, и быть уверенными в работоспособности своей техники, сократив время незапланированных простоев. В следующем году мы планируем продолжить работу по развитию сервисной сети и улучшению взаимодействия с сервисными партнерами.

#### ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЙ СКЛАД ЗАПЧАСТЕЙ

В этом году мы запустили в эксплуатацию новый централизованный склад запчастей и расходных материалов. Это стало необходимым вследствие развития сервисного направления и позволило нам в разы сократить сроки поставки запчастей к местам обслуживания и ремонта, увеличить скорость ремонта и реагирования на запросы потребителей. Все это делает «РГ-Техно» лидером среди поставщиков коммунальной техники по уровню и качеству сервисной поддержки пользователей.



#### ДМИТРИЙ ФИЛИМОНОВ, Директор по производству «РГ-Техно»

В 2013 году нам удалось сохранить объемы производимой техники, существенно повысив качество производимой продукции. Этому способствовало множество факторов: большой опыт, накопленный нашими специалистами за годы работы, множество разработанных нами конструктивных усовершенствований, собственный склад запчастей, который появился у нас в этом году. Мы разработали новые требования к качеству готовой продукции, которые теперь использует наш отдел ОТК.

Значительно вырос объем ремонтных и сервисных работ. В предыдущие годы мы произвели большое количество техники, которая активно эксплуатируется в различных регионах и теперь обслуживается и ремонтируется на нашей производственной базе.

В связи с расширением спектра производимых машин, наши специалисты в этом году смогли в совершенстве освоить монтаж оборудования марок AJK и Palfinger на различные шасси, а также монтаж различных установок на шасси Mercedes-Benz.

Что касается внутренних изменений – у нас появился новый комфортный офис, где работают теперь сотрудники ИТР, проходит обучение клиентов и деловые переговоры. Была расширена стоянка готовых машин, увеличился объем склада готовой продукции.

В планах на следующий год переход на двухсменный график работы, так как мы предполагаем значительное увеличение объемов производства в 2014 году. В нашем коллективе появилось много молодых перспективных сотрудников, так что мы уверены, что сможем справиться с растущими объемами работы.

Я хочу выразить огромную благодарность всем сотрудникам производства «РГ-Техно» за их вклад в наше общее дело, за то, что на них можно положиться в самых сложных ситуациях. Сервисный инженер **Алексей Саломатин** за сравнительно короткий срок работы хорошо освоил конструкцию обслуживаемых машин, ведет результативную работу по обучению многочисленных клиентов, а также успешно решает спорные вопросы и конфликтные ситуации с клиентами. Кладовщик **Надежда Сивобородько** – незаменимый сотрудник, единственная женщина на производстве «РГ-Техно», энергичная, веселая и компетентная. **Виталий Нагайцев**, бригадир электриков, это наш гений в области ремонта и обслуживания электрооборудования коммунальной спецтехники, способный не только сам выполнить работу, но и грамотно объяснить, как решить проблему, даже «далекому от электрики» человеку. **Максим Фатеев**, электрик, очень порядочный, ответственный, трудолюбивый. У него всегда образцовый порядок на рабочем месте и с сверенным ему инструментом, оборудованием. **Александр Колпиков**, слесарь, трудолюбивый и эффективный сотрудник, к тому же еще и отличный газо- и электросварщик. **Андрей Горбачев**, слесарь, трудолюбивый и надежный сотрудник. Умелый водитель и оператор коммунальной спецтехники, благодаря его опыту, мы неоднократно достойно показывали себя на выставках и презентациях машин. **Игорь Фонов**, мастер цеха, очень образованный, требовательный, готовый всегда помочь решить проблему или научить справляться с ними других сотрудников. **Николай Гончар**, талантливый и творческий специалист, способный решать самые нестандартные задачи.

#### АДАПТАЦИЯ ТЕХНИКИ ДЛЯ РАБОТЫ В РФ

Многие поставщики импортной техники заявляют, что их техника адаптирована для эксплуатации в России. Как правило, речь идет лишь о «косметической» адаптации, которая включает в себя набор заводских опций зарубежного производителя для комфортной работы водителя и оператора. Мы подходим к этому вопросу иначе. Для машин, поставляемых в Россию, мы, совместно с нашими европейскими партнерами, разработали ряд конструктивных изменений оборудования и серию расходных материалов. Теперь наша техника способна работать в условиях экстремально низких и высоких температур и плохих дорог, повышенных механических нагрузок с достаточным запасом по прочности и ресурсу.

С 2013 года гидросистемы всех наших машин оснащены морозостойкими РВД. Обычная гидравлическая жидкость также заменена на морозостойкую. Все штоки гидроцилиндров прессующих плит проходят ТВЧ-обработку для увеличения их прочности.

Все эти результаты были достигнуты благодаря слаженной работе сервисной службы и производства. Я хочу особенно поблагодарить за огромный вклад в реализацию этих проектов **Александра Мельника**, **Дмитрия Филимонова**, **Алексея Саломатина** и **Игоря Фонов**.

#### СОТРУДНИЧЕСТВО С ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ ШАССИ

Стабильные партнерские отношения «РГ-Техно» с производителями шасси позволяют нашим клиентам получать более выгодные ценные предложения на покупку шасси, получать шасси необходимых кон-



фигураций в более короткие сроки, с гарантированным качеством монтажа оборудования и улучшенными гарантийными условиями. Поэтому мы уделяем большое внимание развитию сотрудничества с производителями автомобильных шасси. В этом году наша компания получила статус официального кузовостроителя Mercedes-Benz. Уже заключен договор о производстве более 50 мусоровозов и мультимойки на шасси Mercedes-Benz Atego, Axor и Actros в 2014 году. Мы по-прежнему стабильно сотрудничаем с компанией «Скания-Русь» и планируем в следующем году производство около 200 машин на базе шасси Scania.

Не остаются без внимания и другие производители шасси. В уходящем году мы завершили согласование рамочного договора с компанией Volvo, что позволит участникам дилерской сети Volvo покупать наше оборудование. В следующем году мы планируем производство демонстрационных образцов на шасси MAN с целью дальнейшего продвижения этой техники на рынке.

#### ПРОИЗВОДСТВО

В 2013 году мы осуществили производство и поставку около 200 автомобилей. Это стало возможным благодаря оптимизации производственных процессов и расширению производственных площадей. В планах на следующий год увеличение количества выпускаемой техники. Хочу сказать отдельное спасибо всему производственному коллективу нашей компании и лично его руководителю **Дмитрию Филимонову**. Наш производственный коллектив – это серьезная поддержка и опора в работе «РГ-Техно». Благодаря ему мы можем оперативно решать многие вопросы, связанные не только с производством, но и с сокращением сроков поставок, повышением качества продукции и обслуживанием выпускаемой техники.

#### НОВЫЕ КЛИЕНТЫ. НОВЫЕ ПАРТНЕРЫ. НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

Компания «РГ-Техно» стала официальным партнером известных европейских производителей оборудования – Palfinger и Schmidt. В следующем году мы планируем уделить большое внимание этим направлениям, продвижению и организации сбыта данного оборудования. Это новые, но очень перспективные для нас сегменты рынка. Я уверен, что наши опыт, возможности и заслуженная репутация надежного партнера помогут нам достичь успеха в этом направлении деятельности.

В 2013 году в число наших клиентов и партнеров вошли лидирующие региональные мусоровывозящие компании: «Эколайн», «МКМ-Логистика», «КОС», «ЦентрЭкоТех»,

«Сибирская экологическая компания», «Сибтехтранс» и другие. Для нас очень важно, что нашу технику выбирают лидеры отрасли.

Очень востребованной становится более сложная и нестандартная техника, позволяющая оператору расширить спектр и качество предоставляемых услуг. В это году мы предложили новые модели мойки контейнеров, с краноманипуляторными и ломовозными установками, линейку машин компактного класса для работы в условиях плотной городской застройки. Большой интерес наших клиентов вызывает комплексная система мониторинга работы коммунальных машин XTrack. С начала 2013 года это направление возглавил **Сергей Григорьев**. От имени руководства компании хочу поблагодарить Сергея за его работу и пожелать ему дальнейших успехов.

#### ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ТБО

Уже более двух лет в компании существует и активно развивается направление по продаже оборудования для обращения с отходами, которое возглавил, придя в нашу компанию в 2011 году, **Антон Евдокимов**. За время его работы подразделение достигло ощутимых результатов и сделало серьезные успехи. Направление по продажам оборудования для сбора отходов в этом году также расширило ассортимент и географию поставок. Хочу особенно отметить выдающиеся профессиональные и личные качества Антона Геннадьевича, его самоотдачу, инициативность, способность принимать эффективные решения и пожелать ему новых результатов и достижений в Новом году. Большое спасибо всем сотрудникам направления – **Полине Горбачевой, Наталье Филатовой** за их профессионализм, трудолюбие и неравнодушие к своему делу.

#### С НОВЫМ ГОДОМ!

Я хочу поблагодарить и поздравить с наступающим Новым Годом всех сотрудников компании «РГ-Техно» и служб, которые помогают нам в нашей работе. Этот год был не простым, но благодаря вашему профессионализму, мастерству, трудолюбию, преданности своему делу нам удалось реализовать большую часть наших планов на 2013 год. Пусть Новый Год станет для вас годом успехов, счастья, здоровья и удач в профессиональной и личной жизни! Хочу сказать отдельное огромное спасибо **Марии Гудз и Александру Румянцеву**, которые своим ежедневным трудом оказывают неоценимую помощь компании «РГ-Техно» во многих направлениях ее деятельности и самостоятельно решают сложнейшие задачи, помогая компании работать эффективно и ритмично.



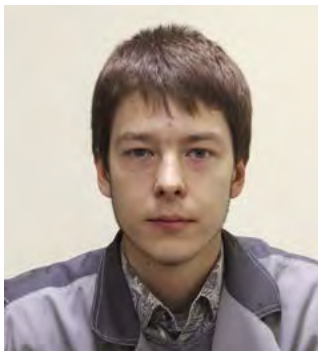
**АНТОН ЕВДОКИМОВ,**  
Коммерческий директор «РГ-Техно».

В 2013 году мы работали над расширением географии продаж и освоением новых ниш рынка. Несмотря на растущую конкуренцию и появление на рынке новых крупных игроков – отечественных и европейских производителей оборудования для ТБО, нам удалось значительно увеличить объем продаж, почти на 50% по сравнению с прошлым годом.

Мы делаем ставку на качество продукции, минимальные сроки поставки и высокий уровень сервиса. С каждым годом мы накапливаем все больше опыта, и наши клиенты по достоинству оценивают нашу компетентность, профессионализм, надежность и отношение к своему делу.

На сегодняшний день нам удалось сформировать максимально полную и сбалансированную по цене и качеству ассортиментную линейку оборудования, способную удовлетворить требования практически любого покупателя. Мы приняли участие в крупнейших отраслевых выставках в России и странах СНГ, где с успехом продемонстрировали все наши новинки и уже зарекомендовавшие себя модели оборудования.

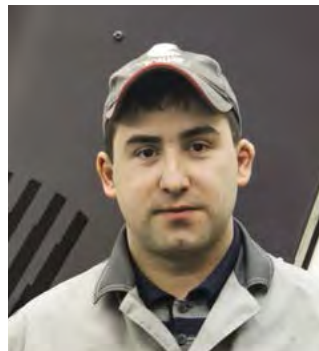




**АЛЕКСЕЙ САЛОМАТИН**  
сервисный инженер



**ВИТАЛИЙ НАГАЙЦЕВ**  
бригадир электриков



**ИГОРЬ ФОНОТОВ**  
мастер цеха



**АНДРЕЙ ГОРБАЧЕВ**  
слесарь



**НАДЕЖДА СИВОБОРОДЬКО**  
кладовщик



# ДОСКА ПОЧЕТА

успехи и достижения 2013 года



**НИКОЛАЙ ГОНЧАР**  
слесарь-монтажник



**ДМИТРИЙ ФИЛИМОНОВ**  
директор по производству



**АЛЕСАНДР МЕЛЬНИК**  
технический директор



**АЛЕКСАНДР РУМЯНЦЕВ**  
старший менеджер



**МАРИЯ ГУДЗ**  
помощник руководителя



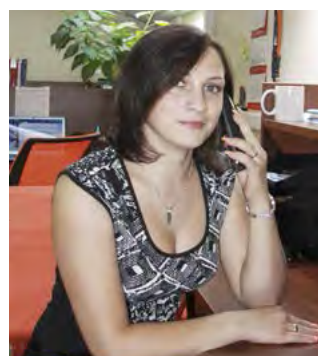
**МАКСИМ ФАТЕЕВ**  
электрик



**АНТОН ЕВДОКИМОВ**  
коммерческий директор



**ПОЛИНА ГОРБАЧЕВА**  
менеджер



**НАТАЛЬЯ ФИЛАТОВА**  
менеджер

**ПАВЕЛ КАРПОВ,**  
исполнительный директор

**Для компании «Гидросила» 2013 год был очень насыщенным. В целом, мы довольны результатами работы, компания продемонстрировала рост на приоритетных для нас направлениях. В 2013 году среди наших клиентов были частные компании и государственные структуры, работающие в различных отраслях.**

Хотелось бы отметить несколько знаменательных событий этого года. Мы выполнили в полном объеме и поставили в срок гидравлические домкраты для нужд «НПО «ЛЭМЗ» и представили в МиноборонЗаказ полный пакет документов, необходимых для закрепления нашего предприятия за военным представительством, что позволит нам выполнять работы в рамках государственных оборонных заказов.

Необходимо рассказать об еще одном важном проекте, который стартовал в 2013 году. В рамках гособоронзаказа нами разработана телекопическая мачта для НПО «Стрела», и ведутся разработки гидравлических домкратов для самоходного зенитно ракетно-пушечного комплекса наземного базирования «Панцирь-С1». В 2013 году мы продолжили сотрудничество с Машиностроительной

Корпорацией «Уралмаш» - ведущим российским предприятием тяжелого машиностроения, которое выпускает оборудование для металлургии, горнодобывающей, нефтегазодобывающей промышленности. У нас появились заказчики и из других стран, например, «Молдавский Металлургический завод». Мы продолжили сотрудничество с «Транснациональной компанией «КАЗХРОМ», для которой мы осуществляем изготовление гидроцилиндров наклона для плавильных печей.

Можно с полной уверенностью сказать, что благодаря нашему опыту, нашим производственным мощностям, современному оборудованию, профессионализму наших специалистов мы можем быстро и качественно выполнить заказ любой сложности. В 2013 году силами коллектива «РГ-Гидросила» были изготовлены стенды для испытаний гидроцилиндров и гидроаппаратуры. Силами работников участка ЧПУ была проведена модернизация оборудования, позволившая увеличить длину рабочего хода стола станка. Это сделало возможным обработку валов с пятизаходной резьбой методом фрезерования. Кроме того, у нас появился свой склад комплектующих. Хочу поблагодарить сотрудников «РГ-Ремсервис», которые изготовили для нас инструмент, позволивший нам освоить производство гильз с внутрен-

ним диаметром 300 мм. У нас очень сильная команда. Я благодарю всех сотрудников нашей компании за их вклад в наше общее дело и поздравить их с наступающим Новым годом! Пусть в Новом году исполнятся все ваши желания. Желаю вам успехов в работе, счастья, здоровья и всего самого наилучшего! Хочу отметить начальника службы обеспечения производства Петра Альбертовича Шмидта за своевременную поставку материалов, организацию четкой работы с предприятиями, оказывающими услуги по нанесению гальванических покрытий, инженера-конструктора Анатолия Гудкова за непосредственное участие в процессах сборки и испытаний продукции военного назначения, газорезчика Анатолия Николаевича Чернобая за творческий подход к выполнению поставленных задач, слесаря Вячеслава Егоровича Масычева за добросовестный труд и ответственность, наладчика станков ЧПУ Михаила Барыкина за высокий профессионализм, кладовщика Сергея Викторовича Назина за ответственность и взаимовыручку. Благодаря их внимательному отношению к работе, трудолюбию, ответственности мы достигли в 2013 году высоких результатов.



**ПЕТР ШМИДТ**  
начальник службы  
обеспечения производства



# ДОСКА ПОЧЕТА

успехи и достижения 2013 года



**АНАТОЛИЙ ГУДКОВ**  
инженер-конструктор



**МИХАИЛ БАРЫКИН**  
наладчик станков ЧПУ



**ВЯЧЕСЛАВ МАСЫЧЕВ**  
слесарь



**АНАТОЛИЙ ЧЕРНОБАЙ**  
газорезчик



**СЕРГЕЙ НАЗИН**  
кладовщик



ГРУППА КОМПАНИЙ "РГ"  
140004, Московская область, г. Люберцы, 1-й Панковский пр-д, д. 1В  
Тел./факс: +7 495 225 61 00  
e-mail: info@rg-gr.ru