

№3/2015

Современный трактор – умный трактор!

Дмитрий Медведев ознакомился с образцом продукции «РГ-Ремсервис»

Стр. 3



www.rgc-trade.com

Версия 2.0



Компания «ЭрДжиСи-трейд» запустила новую версию интернет-сайта

Стр. 4-5



■ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Компания «РГ-Техно» представила новую линейку мусоровозов

Это мероприятие стало одной из крупнейших в этом году специализированных площадок по обмену опытом ведущих участников рынка.

Стр. 6-7

■ ВЫСТАВКИ

Итоги крупнейших отраслевых выставок 2015 года

Фотоотчет об участии компании «РГ-Техно» в выставке WasteTech и репортаж с выставки «Строительная Техника и Технологии».

Стр. 8-9

■ КРУПНЫЙ ПЛАН

Человек дела: Сергей Александрович Швагер

«...профессия слесаря берёт своё начало с того момента, как человечество стало изобретать машины, механизмы, когда понадобились специалисты для их сборки, обслуживания и ремонта....»

Стр. 10-11



ЗАО «Гидросила» произвело поставку партии торпедных тележек для сторожевого корабля дальнего действия



ЗАО «Гидросила» осуществило изготовление и поставку первой партии специальных четырехколесных торпедных тележек с домкратным приспособлением и желобообразным лотком, которые служат для загрузки торпед в торпедные аппараты и перемещения торпед по верхней палубе корабля и в складских помещениях.

Изготовленные торпедные тележки прошли все виды испытаний и были переданы заказчику. Поставка двух следующих партий аналогичной продукции запланирована на октябрь 2015 года.

Эти торпедные тележки будут установлены на многоцелевом сторожевом корабле дальнего действия проекта 11356. Корабли, построенные по проекту 11356, оснащены минно-торпед-

ным вооружением и предназначены для ведения боевых действий против надводных кораблей и подводных лодок.

Исполнение гособоронзаказа - одна из главных стратегических задач ЗАО «Гидросила». Опыт работы и передовые технологии производства позволяют ЗАО «Гидросила» на высочайшем уровне выполнять заказы в ин-

тересах Министерства обороны РФ и предлагать качественную продукцию, предназначенную для различных условий эксплуатации, в частности, продукцию, предназначенную для военно-морского флота.

<http://rg-gidrosila.ru>



Модернизация производства - решающий фактор повышения конкурентоспособности продукции

Модернизация станочного парка - необходимое условие развития любого производства. В 2015 году станочный парк ЗАО «Гидросила» пополнился двумя современными станками с числовым программным управлением. Первый из них - токарный обрабатывающий центр HYUNDAI с числовым программным управлением южно-корейского производства. Этот токарный обрабатывающий центр способен выполнять обработку деталей сложной геометрической формы методами точения, фрезерования, сверления, развертывания, растачивания, конического зенкования, нарезания резьбы метчиком и т.д. за одну установку заготовки. Станок представляет собой идеальное решение для обработки металлических деталей средних и малых размеров. Также в 2015 году был введен в эксплуатацию высокоскоростной вертикальный обрабатывающий центр HARTFORD TORNADO. Это особо жесткая

усовершенствованная модель с усиленными характеристиками, которая позволяет фрезеровать детали с точностью до 0,01 мм. Станки с ЧПУ характеризуются целым рядом достоинств: они сочетают в себе широкие возможности быстрой переналадки с высоким уровнем автоматизации. Поскольку технологический процесс автоматизирован, т.е. управление производится по занесенной в систему программе, увеличивается точность обработки деталей. В результате, станки с ЧПУ позволяют существенно снизить процент брака, минимизировать ручной труд, улучшить качество выпускаемой продукции. Опыт показывает, что наибольший экономический эффект дает изготовление на станках с ЧПУ сложных деталей, в том числе из труднообрабатываемых материалов, требующих выполнения множества технологических операций.

«Введение в строй новых современных станков с числовым программным управлением спо-

собствует развитию культуры производства, снижает влияние человеческого фактора в технологическом процессе и создает условия для выпуска продукции высокого качества», - отмечает начальник участка станков с ЧПУ ЗАО «Гидросила» Дмитрий Денисов.

На обновление станочного парка ЗАО «Гидросила» выделяет значительные средства, тем самым обеспечивая свое непрерывное развитие. Вкладывая деньги в развитие производства, компания идет в ногу со временем. Модернизация станочного парка, позволяет не только удерживать позиции ведущего производителя гидравлических цилиндров, домкратов и гидроаппаратуры, но и год от года укреплять их.

<http://rg-gidrosila.ru>



Современный трактор – умный трактор!

ДМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ ОЗНАКОМИЛСЯ С ОПЫТНЫМ ОБРАЗЦОМ ТРАКТОРА «КИРОВЕЦ», ОСНАЩЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ ОБОРУДОВАНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО КОНТРОЛЯ И УПРАВЛЕНИЯ TACS ПРОИЗВОДСТВА ДЕПАРТАМЕНТА ГИДРОАГРЕГАТОВ ЗАО «РГ-РЕМСЕРВИС».



15 сентября 2015 года в рамках открытия выставки «Импортозамещение» партнер департамента гидроагрегатов ЗАО «РГ-Ремсервис» ЗАО «Петербургский тракторный завод» представил председателю Правительства России Дмитрию Медведеву опытный образец серийной и перспективной линейки сельскохозяйственных тракторов «Кировец» - модель К-708.4 с двигателем мощностью 240 л.с. Новый трактор создан совместно с Министерством промышленности и торговли РФ в рамках реализации программы импортозамещения. Современный трактор вызвал большой интерес у участников и гостей мероприятия. Новый «Кировец» не уступает ведущим зарубежным аналогам как по производительности и техническим характеристикам, так и по дизайну и уровню комфорта работы оператора. Дмитрий Медведев смог лично оценить преимущества новой техники непосредственно с рабочего места оператора: глава Правительства поднялся в кабину «Кировца» и лично удостоверился, что техника нового поколения комфортна и соответствует современным стандартам.

Специально для новой линейки «Кировца» конструкторский отдел ЗАО «РГ-Ремсервис» спроектировал и поставил гидравлические компоненты. Отдел электроники и автоматики разработал уникальный комплекс оборудования автоматизированного контроля и управления TACS (tractor assistant control system).

Основными преимуществами установленного на тракторе комплекса TACS являются:

- 1) контроль и отображение состояния от 16 до 48 датчиков;
- 2) управление различным оборудованием трактора;
- 3) опциональное наращивание возможностей системы;
- 4) интерфейс управления, изменяемый при подключении опций;
- 5) полное руководство к трактору, встроенное в интерфейс;
- 6) возможность применения электронной системы с гидравликой любого производителя;
- 7) доступ гарантийно-сервисной службы ПТЗ к данным телематики машин даже при отсутствии оплаты подписки;
- 8) анализ и рекомендации по использованию трактора – снижение потребления топлива до 10% (при автоматической коробке передач – выбор передачи, а при ручной - рекомендация по выбору).

На тракторе К708.200 «Кирюша», представленном на выставке, также была установлена дополнительная опция управления сельхознавеской HitchTrack. Эта опция, включающая клапанный блок, угловой датчик и блок управления, может устанавливаться не только на заво-

де, но и после приобретения трактора механиком хозяйства, эксплуатирующим трактор. Это позволяет клиенту наращивать функционал машины, не неся излишних затрат. При подключении данной опции в интерфейсе управления становится активным дополнительный раздел управления данной системой.

Возможности опции:

Выбор режима и настроек работы задней навески с бортового компьютера (не требует установки дополнительных панелей управления);

- Отображение на экране текущего положения навески;
- Установка и контроль глубины вспашки с точностью до сантиметра (является частью точного земледелия);
- Автоматическое позиционное управление и опциональное силовое и смешанное управление плугом;
- Запоминание трёх вариантов настроек системы (значительно сокращает время подготовки трактора к обработке);

- Полное управление высотой навески и скоростью реакции движениями джойстика во время работы (увеличение производительности до 20%);
- Работа в режиме гидравлического усилителя сцепного веса - при работе с прицепными орудиями (до 10% экономии топлива).

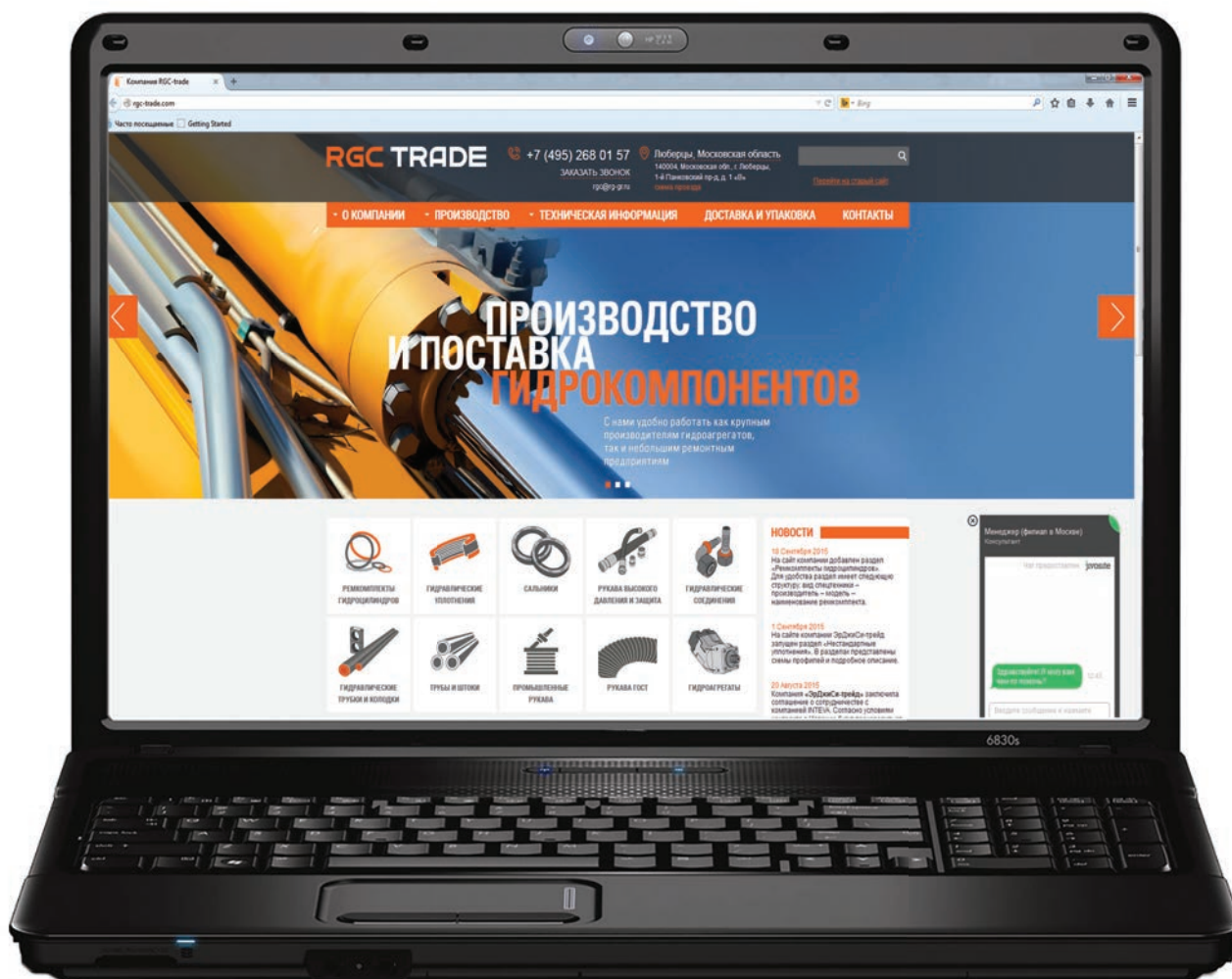
До постановки на конвейер трактору еще предстоит пройти полный цикл испытаний и доработок. Предприятие намерено предлагать клиентам разработанную нашими специалистами систему TACS в качестве опции, а на машины в исполнении «Премиум» ставить в базовой комплектации. Главная цель – дать российским аграриям функциональный, производительный, комфортный и качественный трактор современного уровня по цене ниже, чем у ведущих мировых производителей.

<http://rg-gidro.ru>



www.rgc-trade.com

Версия 2.0



В АВГУСТЕ 2015 ЗАРАБОТАЛ НОВЫЙ САЙТ КОМПАНИИ «ЭРДЖИСИ-ТРЕЙД». ЦЕЛЮ ПРОЕКТА ПО ОБНОВЛЕНИЮ САЙТА СТАЛО СОЗДАНИЕ ПРЕДЕЛЬНО УДОБНОГО И В ТО ЖЕ ВРЕМЯ ИНФОРМАТИВНОГО САЙТА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ПРИМЕНЕНИЕМ ЛУЧШИХ МИРОВЫХ ПРАКТИК. КОМПАНИЯ «ЭРДЖИСИ-ТРЕЙД» ЯВЛЯЕТСЯ КРУПНЕЙШИМ ПОСТАВЩИКОМ И ПРОИЗВОДИТЕЛЕМ ГИДРОКОМПОНЕНТОВ В РОССИИ, ПОЭТОМУ МЫ ПЫТАЛИСЬ СОЗДАТЬ САЙТ, КОТОРЫЙ «ВЗОРВЕТ» НАШ РЫНОК НОВЫМИ СТАНДАРТАМИ, НОВЫМИ ПОДХОДАМИ, УЛЬТРАСОВРЕМЕННЫМ ВЗГЛЯДОМ НА ПРОСТОЕ И ПОНЯТНОЕ ОПИСАНИЕ СЛОЖНЫХ ТЕХНИЧЕСКИХ ПРОДУКТОВ С ШИРОКОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ЛИНЕЙКОЙ. О ХОДЕ ПРОЕКТА И ЕГО РЕЗУЛЬТАТАХ МЫ ПОБЕСЕДОВАЛИ С **ЮЛИЕЙ КОВАЛЕВОЙ, МЕНЕДЖЕРОМ ПО МАРКЕТИНГУ И РЕКЛАМЕ ООО «ЭРДЖИСИ-ТРЕЙД».**



Юлия Ковалева,
менеджер по маркетингу
и рекламе ООО «ЭрджиСи-трейд»

инструментам для монтажа и демонтажа уплотнений. Реализуя данный проект, мы постарались сделать сайт максимально комфортным и интуитивно понятным в использовании, позволяющим клиенту с легкостью найти необходимую информацию и исключить страницы, не связанные с основными блоками. Дополнительно мы создали сервисы по удобному поиску информации, стандартам производства, фотобанк для клиентов. Для прямого взаимодействия с клиентами нами были реализованы сервисы подписки и обратной связи.

Интервью провела
Екатерина Петухова,
Руководитель отдела
маркетинга и рекламы
ООО «ЭрджиСи-трейд»

Все организации, входящие в Группу компаний «РГ», имеют собственные сайты. Использует ли «ЭрджиСи-трейд» потенциал интернет-ресурсов по максимуму? Удалось ли сделать сайт источником повышения прибыли?

Очень многие компании и по сей день рассматривают собственный сайт как элемент фирменного стиля, но не как инструмент продаж, а ведь сайты могут продавать. Более того, они должны продавать! Прошли те времена, когда сайт можно было использовать только как визитную карточку компании в Интернете. Это инструмент с большими возможностями, и новый сайт www.rgc-trade.com создавался именно для этого. Благодаря использованию технологий интернет-маркетинга нам удалось добиться впечатляющих результатов – 10% оборота компании делают посетители сайта, в месяц нам приходит до 400 заявок от новых клиентов. И это не предел.

Юлия, одной из причин для обновления сайта стало то, что старый сайт www.rgc-trade.com морально и функционально устарел. Какие технические решения вы использовали на новом сайте?

Первый сайт был создан в 2008 году и уже не соответствовал требованиям времени. Изменения коснулись, прежде всего, дизайна. Уже на главной странице видно, что «ЭрджиСи-трейд» современная и технологичная компания, которая больше внимание уделяет взаимодействию с клиентами. Чтобы сделать ощущения сильнее, использованы профессиональные фотографии, ролики, современные технические решения. Например, появилось несколько новых функций: **«заказать звонок»** - достаточно за-

полнить специальную заявку, указать время для звонка и интересующую продукцию, и наш менеджер свяжется с клиентом в любое удобное для него время. Входящий звонок будет бесплатным. Как показала практика, этот инструмент очень удобен для клиентов из регионов; **«отправить заявку на срочное производство РВД и уплотнений»** - сквозной баннер есть на каждой станции. Заполненные заявки отправляются напрямую в ближайший к клиенту филиал; **«отправить заказ на любую продукцию»** - на каждой странице продукции организована специальная кнопка, благодаря которой клиент может отправить нам заказ. Название интересующей продукции появляется в заказе автоматически. Благодаря этой функции клиент не отвлекается на поиск контактной информации, а отправляет заказ напрямую с интересующей его страницы.

Надеемся, что новый сайт будет более удобен и интересен для наших клиентов и партнёров.

Судя по результату, очень большое внимание было уделено информационному наполнению сайта. Каких результатов удалось добиться?

В процессе работы мы постарались наполнить сайт полезной информацией, которой свободно могут пользоваться клиенты и менеджеры по продажам. Переработаны разделы о продукции, ориентироваться на сайте стало проще и удобнее. Добавлен раздел «Производство» и описаны технические возможности компании «ЭрджиСи-трейд». Общий объем сайта составляет около 2000 уникальных страниц. В ближайших планах наполнение разделов по импортным уплотнениям, сальникам, фитингам,

ЗАКАЗАТЬ ЗВОНОК

Закажите звонок, и мы свяжемся с Вами в удобное для Вас время

Ваше имя: *

Контактный телефон: *

Предпочтительное время для звонка с: 10:00 до: 11:00

Дополнительный текст:

ОЧИСТИТЬ

ОТПРАВИТЬ

ОТПРАВИТЬ ЗАЯВКУ

Ваше ФИО: *

Адрес электронной почты: *

Ваш телефон:

Компания: *

Необходимое оборудование:

ОЧИСТИТЬ

ОТПРАВИТЬ ЗАЯВКУ

Компания «РГ-Техно» представила новую линейку мусоровозов:

Это мероприятие стало одной из крупнейших в этом году специализированных площадок по обмену опытом ведущих участников рынка обращения с отходами в РФ.



3 СЕНТЯБРЯ В Г. ЛЮБЕРЦЫ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ БАЗЕ «РГ-ТЕХНО» ПРИ УЧАСТИИ СПЕЦИАЛИСТОВ ZOELLER И ТУЙМАЗИНСКОГО ЗАВОДА АВТОБЕТОНОВОЗОВ (ДОЧЕРНЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ПАО «КАМАЗ») ПРОШЛА ПРЕЗЕНТАЦИЯ НОВОЙ ЛИНЕЙКИ МУСОРОВОЗОВ НА ШАССИ КАМАЗ. ЭТО МЕРОПРИЯТИЕ СТАЛО ОДНОЙ ИЗ КРУПНЕЙШИХ В ЭТОМ ГОДУ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ПЛОЩАДОК ПО ОБМЕНУ ОПЫТОМ ВЕДУЩИХ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ОБРАЩЕНИЯ С ОТХОДАМИ В РФ. УЧАСТИЕ В ПРЕЗЕНТАЦИИ ПРИНЯЛИ БОЛЕЕ 40 КОМПАНИЙ ИЗ РАЗЛИЧНЫХ РЕГИОНОВ РОССИИ: МОСКВЫ, УЛЬЯНОВСКА, ЕКАТЕРИНБУРГА, НИЖНЕГО НОВГОРОДА, ТУЛЫ, ЧЕБОКСАР, ЙОШКАР-ОЛЫ, ИВАНОВА, ВЕЛИКОГО НОВГОРОДА, КЕМЕРОВА, САНКТ-ПЕТЕРБУРГА, БРЯНСКА, А ТАКЖЕ ПАРТНЕРЫ «РГ-ТЕХНО» ИЗ ГЕРМАНИИ, ПОЛЬШИ И СТРАН СНГ.



Новая линейка мусоровозов на шасси КамАЗ представлена моделями на трех базовых шасси: 53605 (4x2), 65115 (6x4) и 65111 (6x6). Для производства новых мусоровозов в серийные шасси внесен ряд конструктивных изменений, которые позволили решить типичные для техники данного типа проблемы: повысить проходимость, маневренность и надежность, увеличить срок службы шасси, а также оптимизировать распределение нагрузок на оси транспортного средства. В сентябре одна из машин этой серии была представлена на стенде ПАО «КамАЗ» на выставке «Комтранс-2015», где получила высокие оценки специалистов.



**Роман Лобов,
исполнительный директор
ООО «РГ-Техно»:**

«Мы тщательно следим за тенденциями российского рынка обращения с отходами и стараемся оперативно на них реагировать, чтобы предлагать нашим клиентам наиболее актуальные и эффективные решения.

Представленная нами этой осенью линейка новых мусоровозов Zoeller на шасси КамАЗ поможет региональным операторам снизить инвестиционную нагрузку при формировании «с нуля» парка мусоросборочной техники, не потеряв при этом в качестве, сервисе и эффективности технологического оборудования.

Кроме того, мы планируем со следующего года оснащать все выпускаемые нами автомобили системами мониторинга XTrack, которые отлично зарекомендовали себя в ходе реализованных нами в 2014-2015 годах проектах.

Хочу поблагодарить всех клиентов и партнеров нашей компании, которые, являясь настоящими профессионалами и лидерами в своей отрасли, помогают нам в разработке новых решений и продуктов для российского рынка. Вместе с вами мы делаем сферу обращения с отходами в России более эффективной и современной».

<http://rg-techno.ru>

**Варвара Петрушина,
руководитель отдела
маркетинга и рекламы
ООО «РГ-Техно»:**

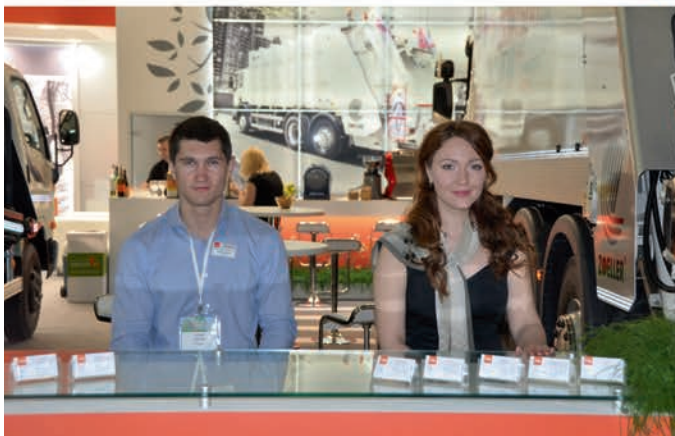
«Для нас это первый опыт подготовки такого масштабного клиентского мероприятия, и для нас очень важно было не просто показать новые машины, а создать для гостей презентации особую атмосферу, располагающую к интересному профессиональному общению, обмену опытом, формированию плодотворных партнерских отношений.

Судя по отзывам участников, у нас это получилось. Надеюсь, что мы продолжим в этом направлении работать, и этот формат коммуникаций с клиентами в дальнейшем мы будем использовать более активно, ведь эта практика приносит ощутимые результаты и для бизнеса, и для репутации компании, повышая лояльность клиентов. В наших ближайших планах организация клиентской поездки в Бремен (Германия), на завод наших партнеров, компании FAUN.

Хочу сказать большое спасибо всем, кто помогал в организации этого мероприятия, сотрудникам производства и сервисной службы – Дмитрию Филимонову, Александру Мельнику, Игорю Фонову, Александру Колпикову, Николаю Гончару, Антону Крапивину, Алексею Саломатину, Андрею Горбачеву, Виталию Нагайцеву и другим; моим коллегам в «РГ-Техно»: Сергею Григорьеву, Олегу Истомину, Дарье Астаховой, Александру Румянцеву, Сергею Смирнову; сотрудникам «РГ-Экотек»: Антону Евдокимову, Полине Горбачевой, Ирине Фадеевой; всем сотрудникам Группы компаний, которые также внесли свой вклад в организацию мероприятия: Александру Данилюку, Галине Ясенко, Нине Жиляевой, Александру Захарченкову, а также сотрудникам бухгалтерии «РГ-Техно».



WasteTech-2015: ФОТООТЧЕТ С ВЫСТАВКИ



СТТ-2015: Итоги выставки



Александр Зерков,
Директор департамента гидроагрегатов ЗАО «РГ-Ремсервис»

Для Группы компаний «РГ» выставка «Строительная техника и технологии» стала традиционным местом презентации новой продукции, производственных возможностей и перспективных наработок, имеющих существенные преимущества по отношению к решениям, представленным на рынке.

Конечно, текущая экономическая ситуация наложила свой отпечаток как на количество российских компаний, участвующих в выставке, так и на количество посетителей. По сравнению с прошлым годом выставка сократилась приблизительно на 60%, но несмотря на количественное сокращение, качество экспозиции и состава посетителей существенно возросло. Каждый посетитель нашего стенда четко понимал цель визита и вел предметный диалог, направленный на практическую реализацию задач.

Как и в прошлом году, мы представили продукцию двух компаний на одном стенде. ЗАО «РГ-Ремсервис» продемонстрировало на выставке свои новинки. В номенклатуре гидравлических распределителей впервые был представлен гидрораспределитель PV-5, имеющий пропускную способность 250 л/мин, LS и пропорциональное электромагнитное управление.

В номенклатуре клапанной аппаратуры были представлены картриджные гидроблоки собственного изготовления.

Также впервые были продемонстрированы посетителям нашего стенда системы электронного управления гидравлическим приводом - контроллеры, бортовые компьютеры с сенсорным управлением и специальным визуальным интерфейсом, разработанным программистами Группы компаний «РГ». Впервые была представлена новая линейка фильтров, продвигаемая на рынке под брендом RGS. Компания «ЭрДжиСи-трейд» представила новые разработки в области уплотнений для гидроцилиндров, а также образцы РВД, промышленных рукавов, труб и штоков.

В этом году работа на стенде и сам стенд были организованы на очень высоком уровне. Наш коллектив работал слаженно и динамично. Мы провели ряд продуктивных встреч с представителями заводов, согласовали испытания нашей продукции, внедрение новых наших разработок. Также провели запланированные встречи с нашими партнерами, в том числе и зарубежными, подвели итоги совместной работы и обсудили стратегии дальнейшего развития.

Благодаря состоявшейся встрече с нашим зарубежным партнером Yeoshe, мы стали не только дистрибутором поршневых на-

сосов с рабочим давлением до 420 бар и производительностью более 500 л./мин., но и авторизованным сервисным центром компании Yeoshe Hydraulics CO.LTD.

Александра Кривицкая,
Менеджер по продажам ЗАО «РГ-Ремсервис»

«Выставка прошла успешно. Наш стенд был ярким, стильным, солидным. Было много встреч с клиентами – производителями техники и сервисными центрами. Многие уже знакомы с нашей компанией. Для тех, кто познакомился в нами впервые, выставка положила начало плодотворному сотрудничеству. Удачное расположение стенда обеспечило хорошую проходимость. Многие посетители отзывались о нашем стенде, как о лучшем на выставке».

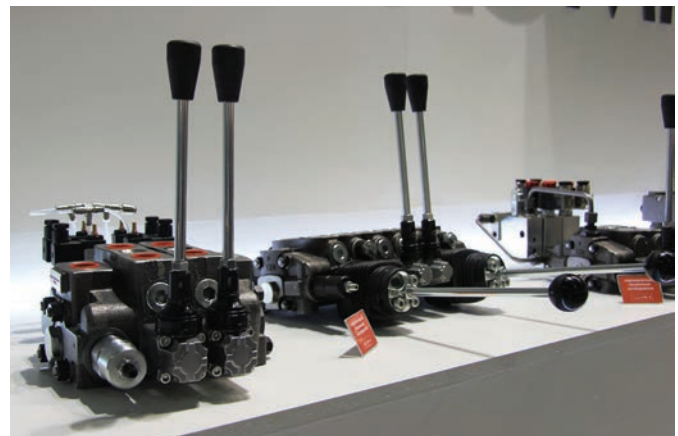


Василий Прошин,
Старший менеджер по продажам ЗАО «РГ-Ремсервис»

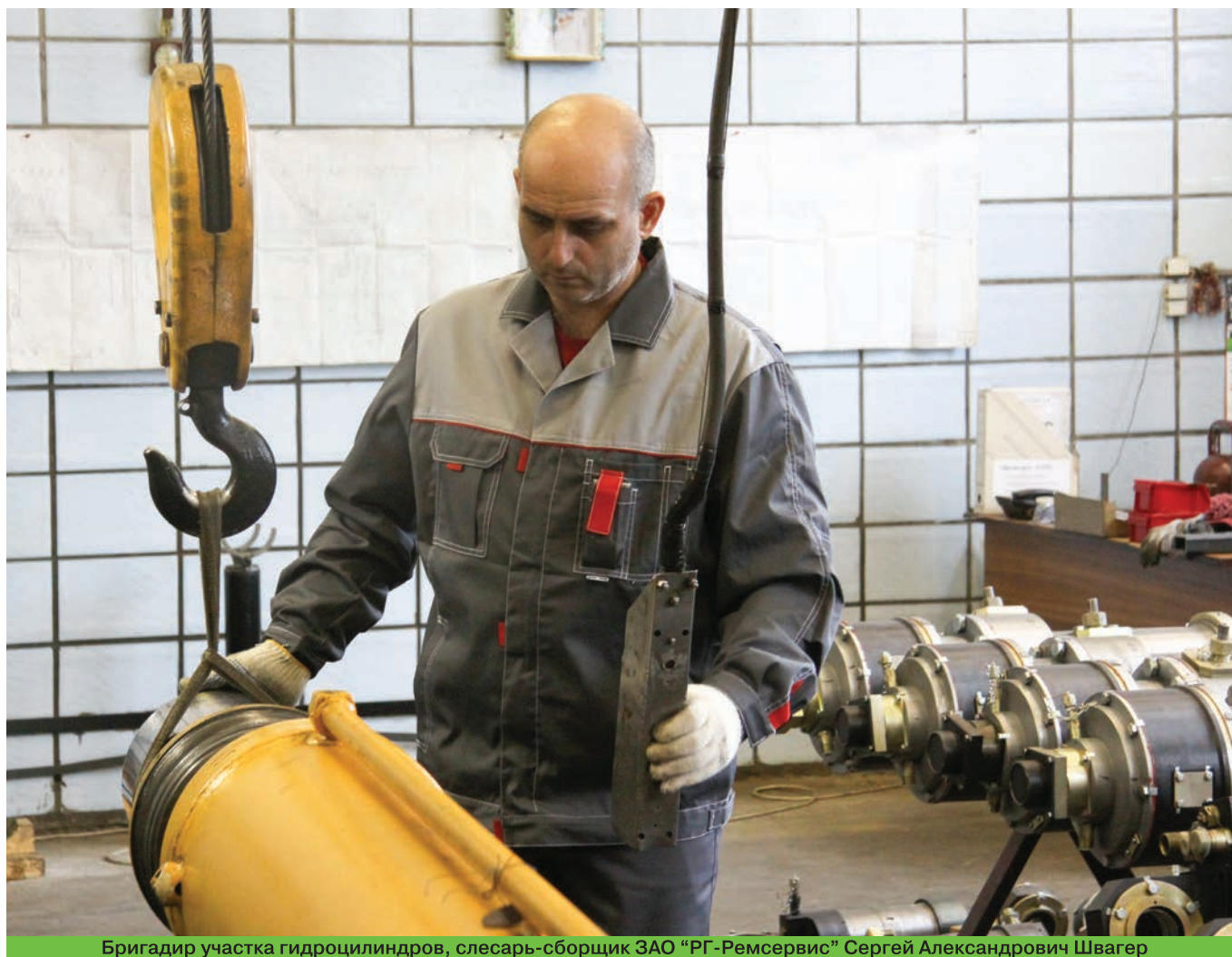
«Основной задачей на выставке «СТТ» было представление компании не как поставщика отдельных узлов и агрегатов, а как производственно-инжиниринговой компании, предлагающей комплексные решения для гидропривода и его управления. Также, учитывая общую тенденцию импортозамещения, стояла задача показать те узлы, производство которых уже осуществляется на нашем предприятии. Были запланированы встречи с основными партнерами нашей компании, а также стояла задача по налаживанию контактов с новыми заводами и ремонтными организациями.

Внешний вид стенда приятно удивил. Он получился очень ярким и удобным. Работа нашей команды стала более слаженной, повысилась квалификация. Наши девушки удивляли посетителей нашего стенда знанием продукта, чем не могли похвастаться многие другие участники. Также на выставке был показан ряд новых моделей машин наших партнеров с гидравлическим приводом, спроектированным нашими конструкторами. Хотя это уже стало традицией. Со слов многих посетителей выставки среди компаний, занимающихся гидравлическим приводом, экспозиция нашего стенда была одной из лучших.

<http://www.rg-gidro.ru>



Человек дела



Бригадир участка гидроцилиндров, слесарь-сборщик ЗАО «РГ-Ремсервис» Сергей Александрович Швагер

ВПЕРВЫЕ О СЛЕСАРНОМ ДЕЛЕ УПОМИНАЛОСЬ В 1463 ГОДУ В ВЕНСКОМ АРХИВЕ, А В 1545 ГОДУ В ГЕРМАНИИ ОБРАЗОВАЛСЯ ПЕРВЫЙ СЛЕСАРНЫЙ ЦЕХ. ПРОФЕССИЯ СЛЕСАРЯ БЕРЁТ СВОЁ НАЧАЛО С ТОГО МОМЕНТА, КАК ЧЕЛОВЕЧЕСТВО СТАЛО ИЗОБРЕТАТЬ МАШИНЫ, МЕХАНИЗМЫ, КОГДА ПОНАДОБИЛИСЬ СПЕЦИАЛИСТЫ ДЛЯ ИХ СБОРКИ, ОБСЛУЖИВАНИЯ И РЕМОНТА. ПРОФЕССИЯ СЛЕСАРЯ ШИРОКО РАСПРОСТРАНЕНА И ВОСТРЕБОВАНА И СЕЙЧАС, В 21 ВЕКЕ.

Сегодняшний герой рубрики «Человек дела» – бригадир участка гидроцилиндров, слесарь-сборщик Сергей Александрович Швагер. По словам одного из его коллег, он относится к числу людей, которые составляют «золотой фонд» предприятия.

Сергей Александрович, как Вы пришли в «РГ-Ремсервис»?

На завод я пришел в 2002 году, через два года после того, как приехал в Россию из Украины. «РГ-Ремсервис» занимал тогда 4-й и 5-й цеха. Людей тогда в цехе работало немного, около 20-ти человек, коллектив и тогда, как и сейчас был сплочен и дружен. А вот работы всегда было очень много, раньше все делали все, было очень много совмещения должностей и обя-

занностей, сами токаря, слесаря и сварщики, принимали участие в работе по обустройству цехов, помню, как мы сами заливали под станки пол бетоном. Работал я всегда честно и добросовестно, и вот стал бригадиром участка.

Расскажите, пожалуйста, немного о Вашем участке. Что и для кого Вы производите?

На своем участке я занимаюсь сборкой и испытанием гидравлических агрегатов. В основном

это гидравлические цилиндры, но бывают и другие изделия, например, весной мы изготавливали небольшую серию цанговых зажимов для труб. Недавно собирали очень сложный цилиндр для сталеплавильной печи, получилось хорошо, результатом я остался доволен.

Что изменилось в компании за минувшие 13 лет?

Изменилось многое, завод за эти годы очень вырос! Мне сложно оценивать свою дея-

тельность, мой взгляд на свою же работу может быть субъективен, но очевидно, что изменился уровень клиентов. Раньше мы больше занимались ремонтом гидроцилиндров для коммунальной и строительной техники, сейчас же, среди наших клиентов есть, к примеру, крупные металлургические и горнодобывающие предприятия. Привозят сложные гидравлические цилиндры, домкраты, редукторы в ремонт со всей России. Пару лет назад был очень большой заказ на ремонт гидравлики тоннелепроходческого комплекса.

Какова загрузка мощностей участка?

Загрузка, как всегда, высокая, как у любого предприятия с 20-ти летним стажем работы. Репутация у нас хорошая, клиенты нас знают и к нам едут. Едут и с ремонтом, и с изготовлением гидравлических агрегатов, привозят чертежи или неисправные устройства, как образец для изготовления, и мы делаем. Бывает, что по чертежам/образцам заказчика, мы делаем даже небольшие серии гидроцилиндров - это аналоги импортной продукции, но работают они не хуже своих импортных образцов. Даже сейчас, в кризис, мелкосерийное производство имеет

большие преимущества, заказов у нас много.

Что Вы считаете важным для успешной работы?

Для меня в первую очередь важна команда единомышленников, коллег, имеющих перед собой одни и те же цели и задачи, в «Ремсервисе» очень стабильный коллектив, я работаю в этой компании уже 13 лет, но есть люди, кто работает даже дольше, чем я, и этих людей много. Всё то, что создается на предприятиях ГК «РГ» и на нашем предприятии, в нашем цеху, всё сделано руками людей. И я убежден, что от того, как они относятся к своей работе, как они выполняют свои обязанности, напрямую зависит качество продукции. Ведь именно команда - сплоченная, нацеленная на результат, объединенная общей идеей - вот это и есть залог успеха.

Есть ли у Вас хобби?

В баню люблю ходить и в футбол играть! Помню, раньше были дружественные футбольные матчи между сотрудниками разных подразделений Группы компаний «РГ». Очень бы мне хотелось вернуть эту традицию!

**Интервью провела
Любовь Тимофеева**



ВАКАНСИИ

ГРУППЫ КОМПАНИЙ «РГ»

ИНЖЕНЕР-КОНСТРУКТОР

Обязанности:

- Проектирование и комплектование гидросистем;
- Проработка изделий в 3D;
- Техническая поддержка клиентов;
- Курирование производства гидроагрегатов;
- Проведение исследовательских работ.

Требования:

- Высшее техническое образование (гидравлика-преимущество);
- Опыт работы конструктором от 3 лет (машиностроительное предприятие);
- Знание SolidWorks, Compas 3D или других аналогичных программ.

Условия:

- Конкурентная заработная плата;
- Бесплатное питание;
- Возможности профессионального и карьерного роста;
- Оформление по ТК (оплачиваемый отпуск/больничный).
- Удобный проезд личным и общественным транспортом из Москвы и области.

МЕХАНИК ПО РЕМОНТУ ГИДРОАГРЕГАТОВ

Обязанности:

- Ремонт гидрооборудования (сборка/разборка гидроагрегатов)

Требования:

- Опыт работы с гидрооборудованием от 5 лет;
- Опыт разборки, сборки, ремонта гидронасосов, гидромоторов, гидрораспределителей;
- Без вредных привычек.

Условия:

- Конкурентная заработная плата;
- Возможности профессионального и карьерного роста.
- Оформление по ТК (оплачиваемый отпуск/больничный).
- Нормированный рабочий день (пн-пт, с 8.00-17.00).
- Бесплатное питание.
- Удобный проезд личным и общественным транспортом из Москвы и области.

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

Обязанности:

- Активные самостоятельные продажи (гидрокомпоненты: уплотнения, трубы и штока, РВД и фитинги).
- Увеличение объемов продаж отдела и расширение клиентской базы.
- Полное ведение клиентов: активный поиск, ведение переговоров, заключение договоров и составление спецификаций, обработка заявок, мониторинг потребностей клиентов, отслеживание дебиторской задолженности, организация отгрузки продукции и контроль ее доставки покупателям. Решение и сглаживание конфликтных ситуаций с клиентами.

Требования:

- Опыт оптовых продаж от года;
- Высшее образование (желательно техническое).
- Навыки активного поиска клиентов, ведения переговоров, деловой переписки.
- Техническая грамотность, стрессоустойчивость, обучаемость, активная жизненная позиция.

Условия:

- Конкурентная заработная плата;
- Возможности профессионального и карьерного роста.
- Оформление по ТК (оплачиваемый отпуск/больничный).
- Нормированный рабочий день (пн-пт, с 8.00-17.00).
- Бесплатное питание.
- Удобный проезд личным и общественным транспортом из Москвы и области.

ПРОГРАММИСТ 1С/КОНСУЛЬТАНТ

Обязанности:

- Внедрение 1С УПП 1.3, CRM КОРП. Настройка обмена данными между конфигурацией 1С:CRM КОРП. ред. 2.0 и конфигурацией, разработанной на базе типового решения 1С:Комплексная автоматизация 8 ред. 1.1.

Требования:

- Опыт внедрения 1С УПП 1.3 и наличие сертификата 1С: Профessional (УПП) или 1С: Специалист;
- Хорошее знание и опыт работы с конфигурацией 1С: Комплексная автоматизация 8 ред. 1.1, УПП;
- Хорошее знание и опыт работы с конфигурацией 1С: CRM КОРП ред. 2.0;
- Сопровождение и доработка конфигураций на платформе 8.1, 8.2;
- Конвертация данных, автоматизация обмена между информационными базами данными (OLE. ADO. Excel);
- Конвертация данных между типовыми/не типовыми конфигурациями;
- Опыт тестирования и исправления чужого кода;
- Опыт работы с СОМ-объектами;
- Консультирование, поддержка пользователей, создание отчетов;
- Написание внешних обработок и отчетов;
- Написание и исполнение ТЗ.

Условия:

- Конкурентная заработная плата;
- Оформление по ТК («белая» зарплата, оплачиваемый отпуск/больничный);
- Возможен гибкий график работы;
- Удобный проезд личным и общественным транспортом из Москвы и области.

Отдел кадров
Группы компаний «РГ»:
тел.: (495) 225 61 00, доб. 220, 136

