

НАС ЗНАЮТ

В лесу

КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ



ФОРВАРДЕР **1110G** С УДЛИНЁННЫМИ
ЗАДНИМИ ТАНДЕМАМИ

РАБОТА НА КРУТЫХ СКЛОНАХ –
ОПЫТ КАНАДСКИХ ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЕЙ

СИСТЕМА **JD LINK** В ДЕЙСТВИИ



JOHN DEERE



ИЮНЬ 2018



E
SERIES

БОЛЬШЕ,

ЧЕМ ПРОСТО МАШИНА!



*Мэтт Виллс,
директор строительного
и лесозаготовительного
подразделения John Deere в России и СНГ*

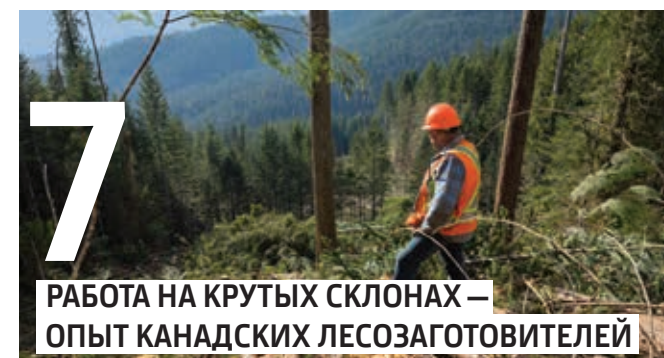
Уважаемые читатели!

Представляем вашему вниманию первый выпуск журнала «Нас знают в лесу», изданный в новом формате. В этом выпуске мы собрали для вас наиболее интересные новости компании John Deere и наших дилеров, материалы, посвященные передовому опыту финских и канадских лесозаготовителей, полезные советы экспертов и истории успеха наших клиентов.

Приятного Вам чтения!

JOHN DEERE В МИРЕ

- 4** Deere&Company завершила сделку по приобретению Wirtgen Group
- 5** Форвардер 1110G с удлинёнными задними тандемами
- 6** Интеллектуальная система управления манипулятором (IBC)

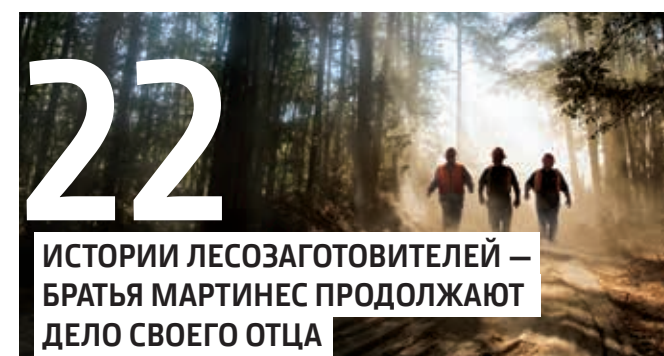


JOHN DEERE В РОССИИ

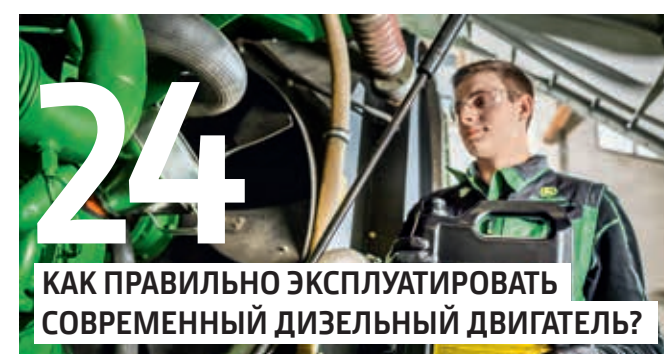
- 14** «Дальтимбермаш» – делаем больше!
- 16** John Deere и «Трактородеталь» инвестируют в будущих профессионалов
- 18** «Тимбермаш Байкал» выводит на новый уровень профессиональное обучение операторов

КЛИЕНТЫ О JOHN DEERE

- 20** Система JDLink в действии



СОВЕТЫ ЭКСПЕРТОВ



DEERE&COMPANY ЗАВЕРШИЛА СДЕЛКУ ПО ПРИОБРЕТЕНИЮ WIRTGEN GROUP

Компания Deere & Company завершила сделку по приобретению Wirtgen Group, ведущего мирового производителя дорожно-строительной техники. В июне 2017 года John Deere подписал окончательное соглашение о приобретении частной международной компании Wirtgen Group.



«Wirtgen Group увеличит объем и масштаб нашего бизнеса по производству строительного оборудования и будет способствовать дальнейшему глобальному росту John Deere», —

прокомментировал сделку Сэмюэль Аллен, председатель совета директоров и исполнительный директор Deere & Company. Wirtgen Group реализует свою продукцию через обширную дилерскую сеть, представленную более, чем в 100 странах, численность сотрудников компании по всему миру составляет 8200 человек. Продукция Wirtgen дополнит существующую линейку дорожно-строительной техники John Deere, благодаря чему компания станет международным лидером в отрасли дорожного строительства. Wirtgen Group вла-

деет полным ассортиментом премиальных брендов в дорожно-строительном секторе, включая фрезеровочную, обрабатывающую, смешивающую, укладочную, уплотняющую и ремонтную технику. Сэмюэль Аллен также пояснил, что приобретение Wirtgen Group выполняется в рамках долгосрочной стратегии John Deere, которая нацелена на расширение сельскохозяйственного и строительного бизнеса — наиболее приоритетных и активно развиваемых направлений компании.

ФОРВАРДЕР 1110G С УДЛИНЕННЫМИ ЗАДНИМИ ТАНДЕМАМИ

В марте этого года подразделение строительной и лесозаготовительной техники John Deere представило новую для России опцию для форвардеров 1110G — удлиненные tandemные тележки заднего моста. Новые tandemные тележки (LOK 231) позволяют значительно снизить давление на грунт заднего моста форвардера и повысить его проходимость на влажных и слабонесущих грунтах. Код новой опции в конфигураторе 1904.



Пьету Алапиха



Оператор Пьету Алапиха отмечает, что форвардер 1110G с болотными гусеницами, удлиненной tandemной тележкой и коротким задним шасси идеально подойдет для работы в заболоченной местности. «Широкие пластинчатые гусеницы и удлиненные задние танделы позволяют получить низкое давление на мягкий грунт. Я работал на этой машине на болотах, где собирают морошку», — рассказывает Алапиха. Он отмечает, что другие характеристики машины — от эргономики до интеллектуальной системы управления стрелой (IBC) — являются подтверждением качества продукции компании John Deere: «Это действительно универсальная машина».

Оснащение задним мостом, используемым на более крупных моделях 1210G и 1510G, привело к снижению давления на грунт более легкой машины до беспрецедентного уровня. С Алапихой соглашается оператор Теему Раутиоки, который управляет 1110G поочередно с ним. «Преимущества более длинных танделов и более широких гусениц проявляются в том, что машина не зарывается в почву. Это особенно заметно при преодолении оврагов. При перемещении груза задняя часть машины не опускается в ямы, как это происходит с короткой тележкой», — описывает возможности машины Раутиоки.

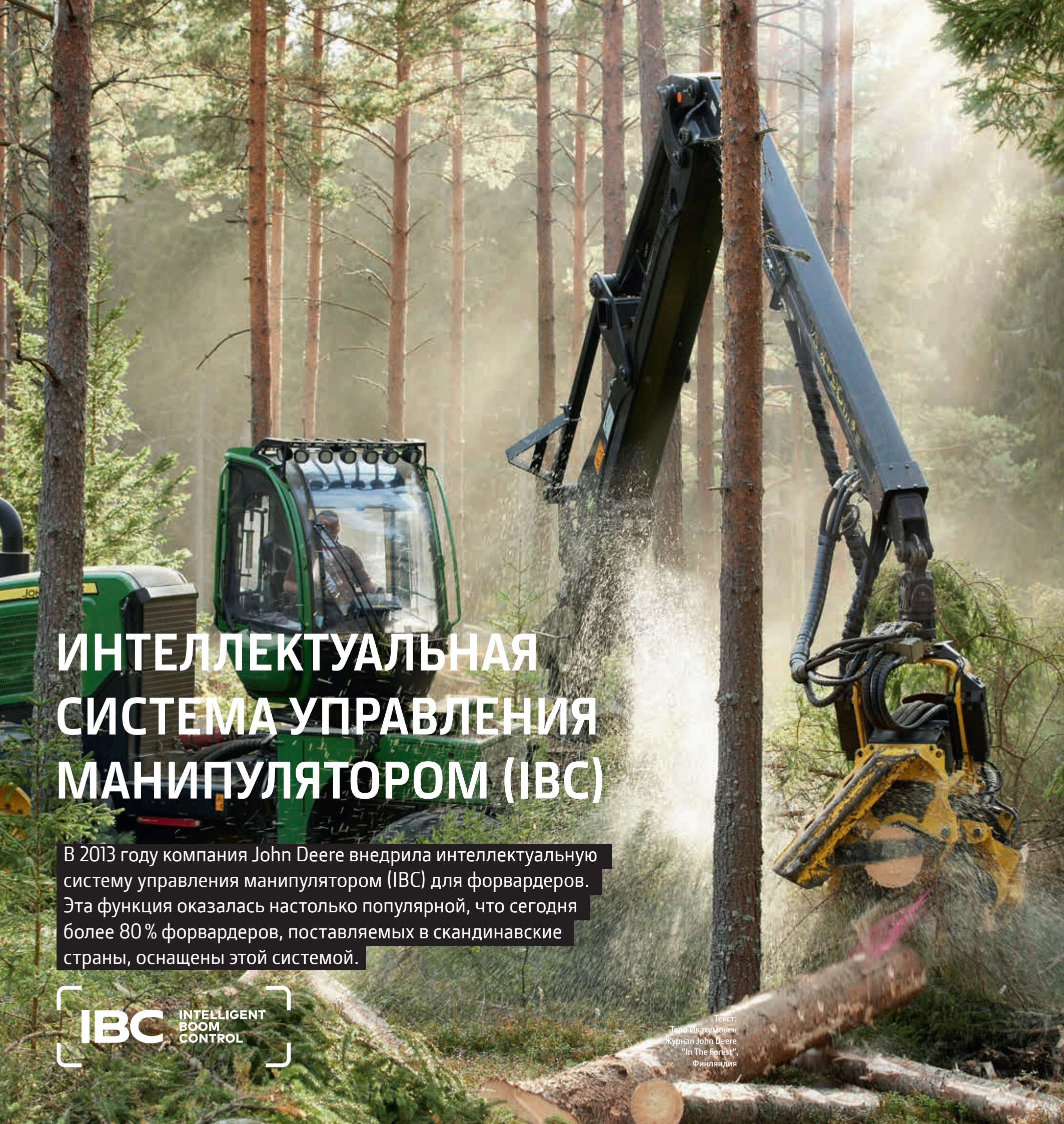
По его словам, снижение давления на грунт положительно влияет и на выполнение поворотов. «По сравнению с обычной машиной эта наносит гораздо меньше повреждений поверхности грунта».

Форвардер 1110G — это действительно отличная машина, определенно одна из лучших, на которой я когда-либо работал», — отмечает Раутиоки.

А знаете ли вы?

13 лет назад

в Оренбурге открылся первый завод John Deere, а спустя пять лет в городе Домодедово открылся и второй завод, оснащенный производственным центром и складом запасных частей.



ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ МАНИПУЛЯТОРОМ (IBC)

В 2013 году компания John Deere внедрила интеллектуальную систему управления манипулятором (IBC) для форвардеров. Эта функция оказалась настолько популярной, что сегодня более 80 % форвардеров, поставляемых в скандинавские страны, оснащены этой системой.



Текст:
Теро Иикахемонен
Журнал John Deere
"In The Forest",
Финляндия

IBC представляет собой уникальную систему управления манипулятором. Это не автоматически управляемое выдвижение стрелы или демпфирование цилиндров, это интеллектуальная система управления с датчиками, которые отслеживают положение каждого цилиндра манипулятора, и алгоритмами, которые превращают траекторию стрелы в одно непрерывное эффективное движение.

Кроме того, система IBC является платформой для внедрения новых функций, которые облегчают работу оператора. Электронное демпфирование конца хода цилиндров уменьшает скорость в крайних положениях, поэтому стрела подвергается значительно меньшим напряжениям. Эта функция доступна для стрелы CH7 харвестера 1270G.

СИСТЕМА УПРОЩАЕТ
УПРАВЛЕНИЕ ХАРВЕСТЕРОМ
И ПОВЫШАЕТ КОМФОРТ ОПЕРАТОРА.

Посетители выставки L-S Konepäivät имели возможность испытать харвестер 1270G, оборудованный системой IBC. Выставка проходила в конце сентября в туманную погоду в аэропорту Ориппа. Стенд компании John Deere пользовался популярностью. Инженер по исследованиям и разработкам компании John Deere Forestry Беса Силтанен отметил, что прием системы IBC на вооружение харвестеров потребовал интенсивной работы в «полевых» условиях. Что касается технологии, то система IBC для харвестеров в значительной степени напоминает соответствующую систему для форвардеров, но функции ее были скорректированы с учетом особенностей работы машин.

«Комментарии операторов явились подтверждением того, что работа с системой IBC стала менее утомительной. Она не только уменьшает напряжение мышц, но снимает и нервное напряжение, так как не требует от оператора постоянных точных движений. Работоспособность оператора в течение всего рабочего дня находится на совершенно ином уровне», — отметил Силтанен.

Генри Лааксонен, работающий на шестиколесном 1270G, был одним из первых, кто испытал систему IBC. Собственный харвестер Лааксонена еще не оборудован системой IBC. «Я поначалу инстинктивно взялся за клавиши управления телескопом манипулятора. Но, немного освоившись с системой IBC, понял, что управлять манипулятором стало значительно проще», — расхваливает систему Генри после короткого тестового прогона. «Это, безусловно, сделало бы мою собственную машину более простой и быстрой в работе».

Лесозаготовитель Иету Койвисто приехал на выставку из далекой общины Юлиторнио. Койвисто прослышал о системе IBC благодаря «сарафанному радио» и захотел своими глазами увидеть, как она работает. «На самом деле приобретение навыка не вызвало никаких сложностей. Достаточно помнить, что не надо класть

большой палец на кнопку телескопа, и все пойдет как надо! Было неожиданно, что телескоп работает автоматически, когда головка харвестера приближается вплотную к машине», — говорит Койвисто. Раунно Куусинен из Оитти узнал о системе IBC от знакомого оператора. Куусинен отправился в Ориппа, район на западе Финляндии, чтобы опробовать новинку. Работая на своих делянках с помощью комбинированной головки и бензопилы, он был потрясен, увидев достижения в области лесных технологий за последние десятилетия.

**«СЕГОДНЯ В КАБИНЕ КАК БУДТО
СИДИШЬ НА ДИВАНЕ.**

ОЧЕНЬ СПОКОЙНО И УДОБНО, —

сравнивал Куусинен. — Система IBC позволяет легко управлять манипулятором. Вам не нужно управлять каждой функцией отдельно, при этом харвестерная головка наводится на ствол практически мгновенно. Одновременно появляется возможность контролировать гораздо больше, чем одни лишь операции головки». Региональный менеджер John Deere по Западной Финляндии Анти Харала предложил Теро Курула опробовать систему IBC, и Теро не был разочарован. «Эта система разработана для более быстрого и плавного управления. Несмотря на то, что головка харвестера довольно тяжелая, она совершенно не раскачивается из стороны в сторону», — сообщил Курула. Обучаясь в прошлом году в Лесной школе в Паймио, Самули Туунанен смог протестировать систему IBC на симуляторе, но выставка была его первой возможностью испытать эту систему в реальных условиях. 18-летний начинающий профессиональный оператор был доволен тем, что увидел во время тестового прогона. «Когда стрела выдвигается, гораздо легче работать, потому что автоматика самостоятельно определяет ее правильное положение. Было бы замечательно иметь такую систему в собственной машине. Это делает работу проще или, по крайней мере, быстрее».

А знаете ли вы?

60 лет назад

в компании John Deere появилось подразделение строительной техники, а первой желтой машиной, созданной специально для промышленного применения, стала модель гусеничного трактора 440.

**G
SERIES**

**1270G
1270G 8W
1470G**

**МОЩНОСТЬ
И КРУТЯЩИЙ
МОМЕНТ**

БОЛЬШЕ НА 12%

**МОДУЛИ
УПРАВЛЕНИЯ
МЕСА**



**2 ОПЦИИ
КАБИНЫ**

- ПОВОРОТНАЯ
С СИСТЕМОЙ
ВЫРАВНИВАНИЯ
- ФИКСИРОВАННАЯ

**4 × и 2 ×
ВАЛЬЦОВЫЕ**

**ХАРВЕСТЕРНЫЕ
ГОЛОВКИ**





РАБОТА НА КРУТЫХ СКЛОНАХ— ОПЫТ КАНАДСКИХ ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЕЙ

Хотя остров Ванкувер и Новая Зеландия разделены океаном, они схожи по условиям лесозаготовки — лес заготавливается в тяжелых условиях, часто на крутых склонах. С 2013 года в Новой Зеландии произошла революция в области лесозаготовки на крутых склонах. Сегодня лесозаготовители Ванкувера и всего северо-западного региона Тихого океана демонстрируют, как можно успешно внедрять новую технологию в Северной Америке.



«Будущее за лесозаготовкой на крутых склонах», — считает Лил Ньютон, владелец Island Pacific Group (г. Нанаймо, пров. Британская Колумбия). «Лесосеки становятся все круче и круче, и мы намерены также стать «круче» и показать, как можно работать лучше и безопаснее».

С 1860 года, с момента появления на острове первых лесопилок, лесная промышленность занимает доминирующее положение в экономике Ванкувера. Британская Колумбия производит основную часть лесоматериалов мягких пород в Северной Америке, большие объемы этих материалов проходят через порт Ванкувера. Фактически 21% общего потока грузов — это лесоматериалы, которые экспортируются в более 100 стран по всему миру.

Остров Ванкувер — родина самых больших и древних деревьев в мире, включая удивительную Дугласову пихту. Раньше оборот рубки пихтового леса составлял 80 лет, а сегодня 40 лет уже общая норма. «Когда-то здесь был перестойный лес с большими деревьями и хорошим объемом заготовки, сейчас же объем значительно уменьшился. Еще больше лесозаготовку на крутых склонах осложняют и пни, ви-

димые среди подроста. Это тяжелая местность», — сообщает Ньютон. Группа Island Pacific Group нуждалась в инновационном решении, способном повысить эффективность лесозаготовок на базе канатных установок. И такое решение пришло с другого берега Тихого океана — Новой Зеландии. В последние годы лесозаготовительная промышленность Новой Зеландии подверглась серьезным изменениям, связанным с повышением безопасности лесозаготовок на крутых склонах. В 2013 году крупнейший лесовладелец страны санкционировал кампанию по механизации лесозаготовок с доведением уровня механизации до 100% на равнинах и 80% на крутых склонах. С тех пор ручная валка почти полностью не используется. Самое значительное изменение, которое повысило уровень безопасности, заключалось во внедрении харвестеров, оборудованных лебедками. Подобная технология

приобретает все большую популярность в Британской Колумбии (Канада) и таких штатах США, как Орегон, Вашингтон и Айдахо.

«В Новой Зеландии уже более десятилетия применяется система дистанционно управляемой лебедки на базе бульдозера (ROB remote-operated bulldozer). Мы стали использовать ее, поскольку она увеличивает эффективность наших работ и повышает безопасность. Теперь вместо четырех лесорубов у нас один харвестер. Это открывает для нас большие возможности, поскольку многие компании работать на крутых склонах не могут», — сообщает Лил Ньютон.

Island Pacific Group одной из первых внедрила систему ROB, разработанную новозеландским лесозаготовителем Ларсом Роузварне и инженером Лейном Мей. В настоящее время компания эксплуатирует три системы ROB, которые позволяют машинам работать на склонах

до 45 градусов. В то же время машины без сцепления друг с другом теряют устойчивость на склонах около 20 градусов.

Система ROB состоит из гусеничного харвестера John Deere 909MN, сцепленного с бульдозером Deere 850J, который обеспечивает надежную опору. Сдвоенные лебедки, каждая из которых рассчитана на 21 тонну, установлены на каждой стороне задней части бульдозера. Направляющие ролики, установленные на каждом конце отвала бульдозера, обеспечивают харвестеру широкую рабочую зону. Гидростатический привод бульдозера обеспечивает плавное дистанционное управление лебедками из кабины харвестера. Лебедка синхронизирована с передвижением машины на склоне и поддерживает постоянное натяжение каната. «Система усиливает тягу харвестера, обеспечивая сцепление гусениц с грун-

том», — разъясняет Ньютон. «Без нее гусеницы просто бы прокрутились, и вы не могли бы работать на крутом склоне». Ущерб лесосеке минимален благодаря повышенной тяге валочной машины.

«Я вырос на острове Ванкувер и занимаюсь лесозаготовкой уже более 40 лет. В 14 лет я красил баки для лесозаготовительной компании Frank Beban Logging на проливе Джонстон-Стрейт острова Ванкувер. Я прошел путь от оснастки трелевочной мачты до работы на машинах, пока не попал в лесные поселки Beban. В 21 год я занялся совместным бизнесом с Рэнди Хардингом, которому был нужен партнер, разбирающийся в канатных установках с захватом. Мы создали компанию и занимались лесозаготовкой от рубки до разгрузки, а также строительством дорог на островах Королевы Шарлотты», — рассказывает Ньютон,

основатель Island Pacific Group.

«Мы стараемся идти в ногу со временем, поэтому, как только на смену полуподвесной канатной трелевке пришла транспортировка леса вертолетом, мы выдвинулись на остров Ванкувер и испробовали новый метод транспортировки», — сообщает Ньютон.

Годовой объем лесозаготовки Island Pacific Group составляет около 60 тысяч кубических метров перестойного леса и 500 тысяч кубических метров подроста, в основном это Дугласова пихта и канадская цуга. Чтобы справиться с такими объемами, компания использует четыре лесных экскаватора John Deere 2154G и четыре лесопогрузчика 3156G, в дополнение к своим харвестерам и бульдозерам John Deere. «Экскаватор 2154G — сверхпрочный, экономичный по топливу и строит дороги так, как нам нужно. Лесопогрузчик 3156G, оснащенный



«Компания John Deere производит хорошие машины, на которые мы можем полностью положиться», — отмечает Ньютон.



процессорной головкой, обладает грузоподъемностью, необходимой для транспортировки больших деревьев, и подходящей длиной для эффективной сортировки на складе. Мне нравятся и новые просторные кабины на машинах с поворотной платформой G серии, стоит отметить, что в кабине превосходный обзор, а это важно в нашем деле», — сообщает Ньютон. Поддержание бесперебойной работы техники очень важно для нас, поскольку в случаях, когда одна машина сломалась, другая машина не всегда может работать также эффективно. Для производительной работы машин и профилактики появления неисправностей компания использует телематическую систему John Deere JDLink.

«Мы можем отслеживать наработку и время простоя для проверки эффективности работы наших операторов и оборудования», — говорит Ньютон. «Наш дилер Brandt Tractor может также осуществлять контроль и диагностику наших машин дистанционно через спутник и заранее узнавать о неисправностях. Благодаря чему сервисные инженеры приезжают на делянку уже подготовленными — с необходимыми запчастями, а это очень важно для нас, поскольку таким образом мы существенно экономим наше время». Имея надежные машины и техподдержку, группа Island Pacific Group планирует расширить свои операции на крутых склонах. Кроме харвестеров, бульдозеров и ма-

шин с поворотными платформами John Deere, Island Pacific Group также владеет двумя скиддерами John Deere 848L, которые она рассматривает в качестве связующих элементов и внедряет в свои работы на крутых склонах. Ньютон оснащает новый бульдозер John Deere 950K лебедками на 33 тонны, что позволяет расширить возможности, необходимые в том числе и для строительства нефтепроводов. «Компания John Deere производит хорошие машины, на которые мы можем полностью положиться, благодаря технике John Deere мы всегда выигрываем», — отмечает Ньютон.

**БЛАГОДАРЯ ТЕХНИКЕ JOHN DEERE
МЫ ВСЕГДА ВЫИГРЫВАЕМ!**



«ДАЛЬТИМБЕРМАШ» — ДЕЛАЕМ БОЛЬШЕ!



Наш дальневосточный дилер, компания «Дальтимбермаш», выходит на качественно новую ступень развития, связанную со сменой собственников. Новыми совладельцами предприятия стали Виктор Болдаков и Алексей Завалишин, для которых продажи и обслуживание машин John Deere хорошо знакомый и понятный бизнес. У обоих за плечами солидный опыт аналогичной деятельности в рамках компании «Тимбермаш Байкал», которая с 2003 года осуществляет продажу техники John Deere на рынке Восточной Сибири и Томской области, а с 2015 года и в Западной Сибири. Теперь этот успешный опыт работы будет перенесен на «Дальтимбермаш».

«Дальний Восток и Якутия – промышленные центры нашей страны с огромным потенциалом дальнейшего развития инфраструктуры, промышленности и экономики», – говорит Алексей Завалишин, принимая на себя руководство компанией «Дальтимбермаш». – Это интересный вызов для меня. Уверен, что накопленный опыт продаж и послепродажной поддержки позволит мне поднять планку официального дилера на Дальнем Востоке». Чего именно ждет от своего партнера и нового руководителя компании «Дальтимбермаш» главный инвестор Виктор Болдаков? Какие ожидания новые учредители связывают с масштабированием бизнеса? Какие реформы запланированы и что будет с коллективом? Об этом – в интервью Виктора Болдакова.

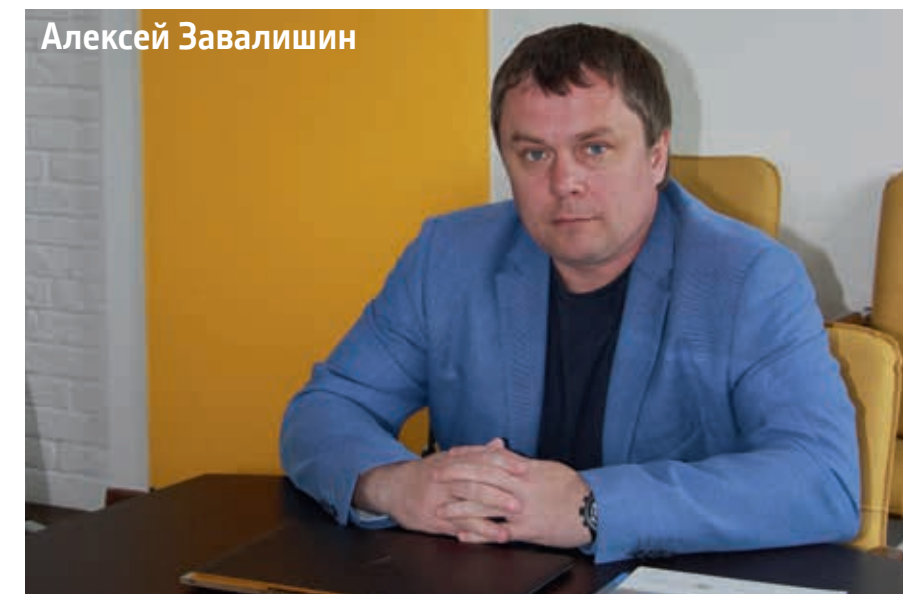
Виктор Болдаков



Основной новый учредитель АО «Дальтимбермаш». В бизнесе по продаже и послепродажной поддержке тяжелого самоходного промышленного оборудования он работает без малого 25 лет. Последние 12 лет развивает большое предприятие на своей родине, в Сибири, в качестве генерального директора компании «Тимбермаш Байкал». Под руководством Виктора Болдакова компания «Тимбермаш Байкал» значительно выросла, став одним из крупнейших дилеров John Deere в России. Накоплен колоссальный положительный опыт поддержки клиентов в непростых инфраструктурных условиях Сибири. Компания завоевала доверие партнеров, представляющих лесозаготовительный, аграрный и дорожно-строительный сектор. В своем регионе она удерживает значительную долю рынка. Высокие показатели работы – достижение большой команды профессионалов.

Второй новый соучредитель АО «Дальтимбермаш», представитель команды сибирского дилера John Deere. На должность генерального директора компании «Дальтимбермаш» он переходит с поста руководителя филиала «Тимбермаш Байкала» в городе Усть-Илимске. За годы эта небольшая точка присутствия техники John Deere превратилась в современный дилерский центр. Но сегодня Алексею Завалишину интересны новые еще более масштабные задачи.

Алексей Завалишин



А знаете ли вы?

На сегодняшний день

со склада в Домодедово, состоящего из 175 000 ячеек, ежедневно более 20 тонн запчастей отправляется к клиентам со всей России.

– **Виктор Игоревич, почему Вас заинтересовало предложение вложиться в компанию, осуществляющую продажу техники John Deere на Дальнем Востоке?**

– **В конце девяностых вы жили и работали в Хабаровске, отвечали за продажу и сервис лесозаготовительной техники Timberjack, так что со спецификой работы на Дальнем Востоке вы довольно хорошо знакомы. Как вы оцениваете потребности предприятий региона в высокотехнологичных машинах John Deere?**

– **«Дальтимбермаш» планирует вывести показатели на уровень сибирских? По вашим оценкам на каком этапе развития находится компания в настоящий момент?**

– **Чтобы нарастить обороты компании, нужны будут финансовые вливания. На что конкретно будут направлены инвестиции?**

– **А что будет с коллективом? Чего ждать — сокращения штата или наоборот расширения?**

В компании «Дальтимбермаш» я когда-то принимал участие в качестве соучредителя, но не обладал правом решающего голоса. Однако мне всегда было интересно повысить профессионализм работы «Дальтимбермаш» до нашего сибирского уровня. И вот сейчас мы намерены предложить дальневосточным партнерам John Deere более качественное оперативное послепродажное обслуживание.

Потребности однозначно есть, и они достаточно большие. Я поддерживаю прямые контакты с директорами предприятий дальневосточного лесного комплекса, со многими из них я знаком уже более 20 лет, поэтому я могу судить о состоянии рынка и запросах его участников.

Но John Deere — это не только лесозаготовительные машины. Нам есть, что предложить и другим отраслям, развивающимся в Дальневосточном регионе. Мы ориентированы и на дорожное строительство, и на добывающий сектор. Мой партнер и я отлично знаем запросы и ожидания пользователей тяжелого самоходного промышленного оборудования. И John Deere как производитель прекрасно понимает, что нужно людям, которые работают на этих машинах в лесу, на дороге или месторождении.

«Дальтимбермаш» сейчас на той ступени, которую мы в Сибири прошли семь-восемь лет назад. Это период бурного интенсивного развития. Он полон энтузиазма, однако требуется выполнить тонкие настройки по ключевым бизнес-процессам. Нужно подтянуть дисциплину и добиться согласованности усилий, слаженной работы всей команды.

– Хочу заверить, что компания «Дальтимбермаш» обрела новых долгосрочных собственников-профессионалов, преданных делу, и заинтересованных в развитии компании.

В ближайшие полтора-два года мы планируем серьезно инвестировать в укрепление сервисной базы: увеличить количество сервисных машин, расширить штат сервисных инженеров, обучить их и оснастить необходимыми инструментами.

Также нужно увеличить объем складов запасных частей и комплектующих. По запасным частям наша цель — к концу 2018 года довести процент удовлетворенного с первого раза спроса на запчасти до 80 %.

– Однозначно расширения! Штат сотрудников планируется увеличить. При этом это касается не только сервисного отдела, о котором я уже говорил, но и отдела запчастей, продажа оборудования, бухгалтерии и кадровой службы. Безусловно, мы усилим команды на местах, в филиалах. Компания стремится быть ближе к нашим клиентам — в Комсомольске-на-Амуре, Де-Кастри, Благовещенске, Пластуне и в обозримом будущем — в Якутии.

– **На каких принципах строятся ваши отношения с сотрудниками? Как компания помогает им повышать уровень квалификации, а значит и показатель личного дохода?**

– **В чем сильные стороны нового генерального директора компании «Дальтимбермаш»?**

– **Как известно, в бизнесе не принято загадывать, но планирование приветствуется. Какой вы видите компанию «Дальтимбермаш» в перспективе ближайших 3–5 лет?**

– Могу сказать, что основной костяк моего коллектива в Сибири работает более 5 лет, что для компании возрастом 15 лет — достаточно хороший показатель. Мы на основе добросовестности и взаимного уважения стремимся выстраивать с сотрудниками долгосрочные трудовые отношения.

Компания готова инвестировать в обучение и развитие специалистов. Мы предоставляем все необходимые для эффективной работы ресурсы. В ответ от обученных сотрудников мы, конечно, ожидаем отдачи в виде длительной, продуктивной работы на благо предприятия и в интересах наших клиентов. Логично, что с улучшением результатов работы повышается качество жизни сотрудников и их семей.

– Мой партнер Алексей Завалишин по образованию инженер-механик. С 2006 года в Усть-Илимском филиале компании «Тимбермаш Байкал» он занимал прогрессивно ответственные должности. Начинал свою карьеру как сервисный инженер, а в 2007 году был назначен руководителем филиала. И прогресс очевиден. Когда-то представительство компании «Тимбермаш Байкал» в Усть-Илимске умещалось в одной комнате площадью 25 м². Сегодня это очень серьезный актив, генерирующий порядка 30 % совокупных объемов продаж «Тимбермаш Байкал». Я уверен в управленческих качествах своего партнера. В течение 1-го квартала 2018 года Алексей Валерьевич передает дела по Усть-Илимску своему преемнику. После этого он переедет с семьей в Хабаровск и вплотную займется развитием «Дальтимбермаш».

– По моему опыту работы, оптимальный горизонт планирования — это три года. Скажу честно, даже на эту перспективу в российской действительности планы лучше писать карандашом. При составлении нашего трехлетнего плана мы пользовались старым проверенным рецептом успешного бизнеса, который базируется на трех главных принципах. Первый — заботьтесь о своих клиентах и заказчиках. Искренне стремитесь решить их технологические задачи и вопросы, как свои собственные. Второй — заботьтесь о своих коллегах, развивайте вверенный вам трудовой коллектив. И третий — ваш успех в бизнесе и доля рынка в итоге будет индикатором того, насколько вы преуспели в двух первых вышеуказанных пунктах. Будем работать. А через три года — посмотрим!



А знаете ли вы?

В 1937 году

появилась первая машина, созданная специально для лесозаготовителей, — чокерный скиддер 440.



JOHN DEERE И ГК «ТРАКТОРОДЕТАЛЬ» ИНВЕСТИРУЮТ В БУДУЩИХ ПРОФЕССИОНАЛОВ

ГК «Трактородеталь» совместно с John Deere открыли новый учебный класс в Вологодской молочнохозяйственной академии им. Н.В. Верещагина. Уже сегодня в класс передан для тестирования мобильный тренажер-симулятор харвестера и форвардера, благодаря которому будущие операторы смогут освоить азы управления высокотехнологичными машинами задолго до выезда на делянки. В следующем году компания «Трактородеталь» планирует увеличить количество тренажеров лесозаготовительной техники в учебном заведении.

Возможность практиковаться до начала работы на реальном объекте позволит минимизировать количество ошибок и значительно повысит эффективность работы начинающих операторов.

Кроме того, «Трактородеталь» и ВГМХА подписали соглашение о сотрудничестве по подготовке квалифицированных специалистов для лесной отрасли, в рамках которого сотрудники компании будут принимать активное участие в учебно-производственном процессе в качестве педагогов, мастеров и экспертов, также компания предоставит студентам и места для прохождения производственной практики.

«John Deere и «Трактородеталь» совместно с Вологодской государственной молочнохозяйственной акаде-

мией ставят перед собой ряд важных задач, целью которых является привлечение внимания к профессиям лесопромышленной отрасли и повышение их престижа. Немаловажной задачей является и подготовка высококвалифицированных специалистов, востребованных на современном рынке труда. Хотелось бы отметить, что за годы существования компании «Трактородеталь» к числу сотрудников подразделения сервисной службы присоединились три выпускника Вологодской государственной молочнохозяйственной академии, которые и сейчас продолжают оказывать профессиональную техническую поддержку лесопромышленным предприятиям Вологодской области», — сообщил Денис Ладьев, региональный директор по Вологодской области «Трактородеталь».

Компания «Трактородеталь» с удовольствием сотрудничает с учебными заведениями, поскольку понимают, что

открытие специализированных учебных классов — это инвестиции не только в сегодняшний, но и в завтрашний день.

Создание учебных классов узкой направленности не только нивелирует острую потребность предприятий ЛПК в молодых специалистах, но и позволяет готовить квалифицированных специалистов, которые понимают принципы работы со сложной лесозаготовительной техникой и умеют работать на реальных объектах уже сразу после окончания учебного заведения.



«ТИМБЕРМАШ БАЙКАЛ» ВЫВОДИТ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ ОПЕРАТОРОВ

В инновационном центре на базе «Дивногорского техникума лесных технологий» открылся обновлённый учебный класс John Deere. Здесь студентов и сотрудников лесозаготовительных предприятий Сибири, желающих повысить квалификацию, обучают тонкостям работы на лесозаготовительной технике John Deere.

«Для того, чтобы обучение будущих операторов проходило на качественно новом уровне, вместе с компанией John Deere мы присоединились к созданию инновационного центра. Не так давно в этом помещении были пустые стены, а уже сегодня — новый учебный класс», —

рассказал директор Красноярского филиала ООО «Тимбермаш Байкал» Олег Голубев. Обучение студентов проходит в небольших группах до 8 человек, что способствует наиболее эффективному усвоению информации.

Практические навыки операторы получают благодаря симуляторам харвестера и форвардера, на которых можно смоделировать все этапы процесса лесозаготовки — от планирования рубки до укладки лесоматериала вблизи дороги.

Рабочее место на тренажёре, включая сиденье и панели переключателей, идентичны установленным на лесоза-

готовительных машинах John Deere. Вид на участок, лесная почва, педали, джойстики — это максимально приближенная к реальности имитация, необходимая для оттачивания навыков работы на настоящей делянке. Данный симулятор John Deere был также передан техникуму компанией «Тимбермаш Байкал» несколько лет назад в рамках программы по поддержке учебных заведений.

Поддержка операторов не прекращается и после обучения, постоянно выявляются и нивелируются слабые места в их профессиональной подготовке. «Проблема нехватки кадров для работы на современных лесных машинах очень актуальна. Продажа любой единицы техники John Deere клиенту (если это не обновление парка) подразумевает необходимость подготовки квалифицированных операторов, и спрос порой превышает предложение. По этой причине мы начали активное сотрудничество с Дивногорским техникумом. Но это не единственное учебное заведение, с которым мы работаем. Мы помогаем готовить кадры в том числе в Братске и Иркутске», — сообщил Олег Голубев.

«Безусловно, открытие учебного класса — важное событие для нашего техникума. Мы благодарим за это нашего партнёра — компанию «Тимбермаш Байкал». Теперь качество образования наших студентов значительно улучшится, после обучения мы получим настоящих профессионалов лесозаготовительного комплекса. Кроме того, студенты других специальностей тоже смогут освоить этот модуль подготовки», — рассказал директор КГБ ПОУ «Дивногорского техникума лесных технологий».

СИСТЕМА JDLink В ДЕЙСТВИИ

ДМИТРИЙ КОРСУН

Инженер-механик по ремонту
лесозаготовительной техники
компания ЗАО «Вышневолоцкий
леспромхоз» Тверская область,
г. Вышний Волочёк

John Deere представил новый телематический модуль JDLink MTG 4G LTE, разработанный специально для строительной и лесозаготовительной техники. Благодаря улучшенной производительности и увеличенному сроку службы новый модуль позволит существенно сократить затраты клиента, оптимизировать работу оборудования и повысить эксплуатационную надежность парка техники.

Благодаря улучшенной производительности и увеличенному сроку службы новый модуль 4G LTE MTG JDLink позволит существенно сократить затраты клиента, оптимизировать работу оборудования и повысить эксплуатационную надежность парка техники. Это надежное устройство, разработанное по стандартам военного оборудования, созданное специально для бесперебойной работы в неблагоприятных условиях.

Модуль отличается улучшенной вычислительной мощностью и дополнительной памятью, снижающей вероятность потери данных, кроме того, он обладает возможностью подключения к мобильному устройству по сети Wi-Fi для передачи данных об оборудовании в зонах со слабым сигналом сотовой сети.

Новый модуль оснащен диагностическими светодиодными индикаторами, помогающими устранять неполадки в работе MTG-модуля без необходимости его снятия, и модернизированной антенной с повышенной мощностью, обеспечивающей защиту от влаги, улучшенный прием сигнала и хорошую связь в различных регионах мира.



Компания John Deere всегда прислушивается к мнению своих клиентов. Весной этого года мы встретились с Дмитрием Корсуном, главным механиком ЗАО «Вышневолоцкий леспромхоз», для того чтобы поговорить о телематической системе JDLink и ее помощи в работе.

Свою историю Вышневолоцкий леспромхоз начинает с 30 ноября 1953 года, когда был создан лесо-заготовительный участок Калининской областной конторы по строительству в колхозах Главколхозстроя РСФСР. Заготовка леса в то время велась ручными пилами, а трелевка древесины и ее подвозка к месту погрузки осуществлялась лошадьми. Объем заготовок тогда не превышал 10 тыс м³ в год. Автотранспортный парк состоял из пяти автомобилей и трех тракторов, которые занимались вывозкой леса.

— Дмитрий, как давно в вашем леспромхозе узнали о системе JDLink?

О системе мы узнали в 2015 году и спустя год начали использовать ее на лесных машинах. В настоящий момент ЗАО «Вышневолоцкий леспромхоз» заготавливает порядка 200 тыс. м³ древесины в год и имеет в парке два комплекса лесозаготовительной техники John Deere.

— Почему было принято решение использовать телематическую систему?

Делянки у нас маленькие, но их много. JDLink и специальное приложение, установленное на телефон, позволяет мне всегда видеть, где находится машина. Кроме того, я могу построить маршрут и отправить технику туда, где она необходима в данный момент. Также с помощью системы я могу осуществлять мониторинг работы машины в лесу.

Приложения JDLink для iPhone, iPad и других устройств с операционными системами Apple iOS и Android, обеспечивают легкий доступ к критически важной информации о машине в любое время, в любом месте. Приложения позволяют получать информацию о часах наработки и местоположении машин, а также просматривать и подтверждать получение предупреждений и таких данных, как расход и уровень топлива, средняя скорость хода и рабочие показатели двигателя. Приложения John Deere можно скачать в интернет-магазинах iTunes и Google Play.

А знаете ли вы?

Более 300

компаний по всей России используют лесозаготовительную технику John Deere.

Получается, система используется как мотивация операторов?

В разделе о производительности доступны данные о расходе топлива в разных режимах работы, информация о загрузке машины, сведения о производительности оператора, о времени простоя и работы оборудования.

Вырос ли объем заготовки после внедрения системы JDLink?

Несмотря на то, что на делянке нет сигнала сотовой связи, машина всегда выходит на связь?

На машинах John Deere устанавливаются мощные приемо-передающие устройства и антенны, которые обеспечивают устойчивую связь даже в тех регионах, где обычные сотовые телефоны не работают. Также передача данных возможна через синхронизацию данных машины со специальными устройствами, считывающими и при появлении сотовой связи сбрасывающими их на сервер.

Кроме того, коэффициент технической готовности машины и своевременное обнаружение неисправностей — это тоже большой плюс.

Вот, например, звонит мне оператор и говорит, что лопнул шланг и вытек антифриз. Уточняю, не перегрелся ли двигатель, оператор отвечает, что все хорошо. Я отправил новый шланг и антифриз на делянку. Захожу в приложение, смотрю, что показывает JDLink: 102 градуса — не перегрев, но на грани. Начинаю смотреть чуть раньше и вижу: в 14.00 было 90 градусов, температура продолжала расти, и появлялась ошибка «низкий уровень антифриза», но машина продолжала работать и только через час, уже при 102 градусах, остановилась. Естественно, я вызвал оператора к себе и провел с ним беседу. В этом отношении JDLink помогает дисциплинировать людей. Система JDLink позволяет не только получить коды неисправностей и их описание, но и проводить удаленную диагностику машин, отправляя на них диагностические команды и получая результаты тестов

Конечно, люди понимают, что их работа стала контролироваться. Соответственно уменьшились и простои, поскольку операторы знают, что идет отслеживание работы машины, и сами прикладывают усилия к тому, чтобы она работала дольше. Аварийные сигналы позволяют устранять неисправности заблаговременно, не дожидаясь, когда машина сломается. И примеров таких много, самый простой — это CAN шина. Ошибка кратковременно появляется на дисплее, но машина может продолжать работать, пока совсем не встанет. Но, видя это через систему мы, не дожидаясь остановки, быстро устраняем неисправность. А раньше операторы работали, пока машина окончательно не вставала, и только тогда меняли шину, иногда это случалось и ночью.

Скажу честно, за каждой машиной ежедневно я не наблюдаю. Все мы люди и устаем, всякое может случиться: заболел человек или не выспался. Но если я вижу систематические простои, тогда провожу беседу. Нельзя перebarщивать, это лес, и может разное случиться. Например, дерево упало на кабину — ошибка оператора от усталости. Все должно быть в меру, в том числе и контроль.

Да, но это было видно не сразу. Первые месяцы коэффициент работы машины был небольшой, люди не верили, не понимали, что это за система и как она работает. Но постепенно, когда стали объяснять, показывать на компьютере данные, по которым видно, где машина работала, где стояла, что делала в то или иное время, — пришло понимание, а с ним и увеличение производительности.

Да, на машине установлена GPS антенна, которая позволяет всегда иметь доступ к машине и контролировать ее работу.

Текст: Кевин Орфилд
Журнал John Deere
"The Landing", Канада



**БРАТЯ
МАРТИНЕС
ПРОДОЛЖАЮТ
ДЕЛО СВОЕГО ОТЦА**



Марк, компания Timber-Mark Inc.
Джефри, компания TJM Inc.
Кевин, компания K L M Logging Inc.



Известный спортсмен однажды сказал, что нет бахвальства в том, что ты действительно можешь сделать и открыто говоришь об этом. А.Т. Мартинес, отец Джефри, был первым получателем премии «Выдающийся лесоруб Луизианы» в 1987 году. Его три сына также получили эту премию: Марк, владелец компании Timber-Mark Inc., Ноубл, в 2009 г.; Джефри,

владелец TJM Inc., Зволле, в 2012 г.; и Кевин, владелец K L M Logging Inc., Ноубл, в 2016 г. Джефри и его братья не добились бы успеха, если бы не поддержка отца. «Он всегда служил для нас примером, — говорит Кевин. — Он доводил до конца все, за что брался, работая от рассвета до поздней ночи». «Я пожелал бы каждому иметь возможность поработать с таким чело-

веком, как он», — говорит Джефри. «Мы постоянно слышим от старых знакомых и работников о советах, которые он давал им, и о его неординарности. Мы также признательны нашей матери. Любой успешный бизнесмен должен иметь надежных людей за своей спиной, и она всегда подавала пример. Наши родители привили нам стремление быть успешными».

Вряд ли мать Джефри могла бы испытывать большую гордость. «Считаю моих ребят лучшими, — говорит Нанетт. — К тому же у них был хороший учитель. Знаю, отец ожидал успеха от них».

А.Т. Мартинес сел за руль лесовоза и стал помогать своему отцу в конце 1960х. «Тогда валили вручную, использовали тракторы для трелевки бревен и вилочные погрузчики для загрузки прицепов, — вспоминает Джефри. — Мой дед был специалистом по трелевочной разметке. Ему нравилось быть впереди лесозаготовительных бригад, устанавливая разметочные столбы, а сейчас бри-

гадам братьев Мартинес нравится быть впереди всех».

В 1972 году А.Т. Мартинес основал со своим братом Дж.Дж. Мартинесом лесозаготовительную компанию Martinez Brothers. «Он начал брать нас в лес с ранних лет, — вспоминает Кевин. — Мои первые задания состояли в чистке и смазке лесовозов и накачке спущенных шин. Позже я научился складывать бревна в штабель лесопогрузчиком. Мы буквально выросли в лесу».

А.Т. Мартинес научил своих детей трудиться и опираться на собственные силы. «Он учил нас самим выполнять такие работы, как

обслуживание, а не полагаться на других, — вспоминает Марк. — Это оптимальный вариант — намного меньше головной боли. Мы научились много трудиться и приобрели практический опыт».

В 1980 году А.Т. Мартинес стал заниматься бизнесом вместе со своими сыновьями Джефри и Марком после окончания ими средней школы. «Закончив школу, я был готов к работе, — говорит Марк. — У меня не было ни тени сомнения в том, чем я хочу заниматься. Моя семья работала в лесу — это у нас в крови». Кевин присоединился к отцу и братьям в 1984 году.

Я СЕЛ ЗА РУЛЬ СКИДДЕРА ОТЦА НА СЛЕДУЮЩИЙ ДЕНЬ ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ ШКОЛЫ



«Зачем что-то менять, когда у нас такой успешный опыт работы с этими машинами, — говорит Марк. — Вслед за отцом мы полагаемся на машины John Deere».

В конце 80-х три сына разделились, создав собственные компании при поддержке отца. «Отец помог Марку приобрести валочно-пакетирующую машину John Deere, а Кевину и мне скиддеры John Deere, — вспоминает Джефри. — Он сказал нашему местному дилеру: «Я ручаюсь за этих парней. Не вношу задатка — только мое доброе имя и слово, что они заплатят вам».

«Я полюбил работу на валочной машине еще со времени приобретения такой машины отцом в 1981 году, — добавляет Марк. — Мне просто нравится валить лес. Это то, чем я занимаюсь 90% времени».

После разделения компании братья часто работали вместе по одному подряду, а отец покупал лес на корню, сокращая групповые затраты. «Мой отец преуспел в покупке леса, — говорит Джефри. — У него всегда было достаточно леса, чтобы занять нас работой. Он прекратил этот бизнес в 2008 году. За это время мы многому научились у него в плане торговли и максимизации стоимости лесоматериалов. Благодаря этому опыту мы смогли выйти на другой уровень заказчиков». Со временем три компании ста-

ли более независимыми, но все еще время от времени работают вместе. Джефри и Кевин начали заключать подряды с компанией Walsh Timber в 1998 году. В основном они вырубали сосну и лиственные породы на целлюлозную массу, пиломатериалы, слоистую фанеру и перекладки.

«В прошлом году мы имели возможность поработать на одном участке, — говорит Джефри. — Это было просто замечательно, как будто бы мы возвратились в те годы, когда работали на отца. Мы всегда помогаем друг другу. Если у кого-либо из нас не хватает рабочих рук или работники в отпуске, мы помогаем людьми или техникой. На семейных сборах делимся идеями и опытом. Все так, как завещал нам отец перед смертью. Как он гордился, видя своих сыновей вместе».

«У нас дружная семья, — добавил Кевин. — Мы работаем вместе. Помогать друг другу — это то, что привил нам отец. Всегда буду помнить то время, когда мы все вместе работали на отца».

А.Т. Мартинес выбрал именно машины John Deere. Его первым чокерным трелевочным трактором был скиддер John Deere 640A. Марк

помнит, как он работал на скиддере John Deere 440C, когда учился в школе. Это была машина с открытой кабиной.

Сегодня три брата вместе со Стивеном, сыном Марка, используют скиддеры John Deere серии L. Стивен начал работать на отца, когда ему было 20 лет. В отличие от отца, ему нравилось работать на скиддере. «С него я начал, и я никогда не хотел его сменить. А все потому что, скиддер обладает хорошей обзорностью: в нем видно все, что происходит на делянке, и это отлично помогает в работе».

Скиддеры John Deere сильно изменились за прошедшие годы. Сегодняшние машины намного комфортнее и удобнее для использования.

«Мне нравится управление джойстиком, — говорит Стивен. — Кроме того, кабина намного просторнее, чем раньше, а с поворотным сиденьем не так устает шея. В конце рабочего дня чувствуешь себя так, как будто бы ты в нее еще и не садился. Нет чувства усталости».

Стивен считает, что последние скиддеры несопоставимо более производительные и надежные. «Они такие мощные. Почти не чувствуешь, что тянешь за собой большой груз. И такие надежные. За год у меня не было проблем — только регулярное техобслуживание. Безотказная работа важнее всего».

«За год у меня не было проблем — только регулярное техобслуживание. Безотказная работа важнее всего».



«Как сказал бы мой сын и все мои братья, надо все делать вовремя, — говорит Марк. — Машины компании John Deere — производственные и надежные, но что действительно отличает Deere, так это техподдержка на местном уровне, которую мы получаем от местного дилера. Будь то регулярное техобслуживание, чтобы поддерживать высокую производительность, или поставка нужных нам запчастей, они помогают нам работать без перебоев». Стивен и Кевин также используют колесные валочно-пакетирующие машины 843L. «Они очень производительные, — говорит Кевин. — Никогда не видел, чтобы гидравлика работала так быстро. А это очень важно при работе на холмистой местности. Все машины серии L удобны в работе».

За прошедшие годы семья Мартинесов поработала и с другими брендами, но осталась верной компании John Deere.

Стивен слишком молод, чтобы помнить своего деда. Но его отец Марк научил его всему тому, чему учил отец своих трех сыновей.

Марк протянул руку помощи, когда его сын решил заняться собственным делом, создав компанию Timbersam LLC в Шривпорте четыре года тому назад, проработав на отца восемь лет. «Он поддержал меня на 100%, — вспоминает Стивен. — У меня уже был скиддер, так что я арендовал у него валочно-пакетирующую машину и ку-

пил лесопогрузчик. Но главные активы, которые он предоставил мне, два его лучших работника. Я многому научился у них».

Всем работникам Стивена уже за пятьдесят. «Мне уже 30 лет, сейчас трудно найти людей моего возраста или моложе для работы в лесу. Большинство хотят работать на нефтяных месторождениях. Надеюсь, все изменится к тому времени, когда мне потребуется смена. Возможно, придется ждать, пока подрастут два моих парня».

Несмотря на трудности с персоналом, Мартинесы осторожно оптимистичны в отношении будущего лесозаготовок. «Если есть желание заняться делом и трудиться, вы можете жить хорошо, — говорит Марк. — Но для этого нужно посвятить себя делу. Это трудный, но честный выбор. Я горжусь тем, что обеспечиваю свою семью и поддерживаю репутацию, завоеванную семьей Мартинесов».



А знаете ли вы?

В 1949 году на новом заводе

John Deere в Дюбуке был собран гусеничный трактор под названием «МС», который впоследствии, после добавления в конструкцию переднего отвала, стал первым бульдозером John Deere.





Антон Веремчук,
руководитель группы технической
поддержки дилеров (DTAC) В России

КАК ПРАВИЛЬНО ЭКСПЛУАТИРОВАТЬ СОВРЕМЕННЫЙ ДИЗЕЛЬНЫЙ ДВИГАТЕЛЬ?

1 НЕ ГЛУШИТЕ ДВИГАТЕЛЬ СРАЗУ ПОСЛЕ ОСТАНОВКИ ТЕХНИКИ.

Поскольку глушение дизельного двигателя сразу после остановки машины может привести к преждевременному отказу турбонагнетателя, мы рекомендуем перед тем, как заглушить двигатель, не менее двух минут поработать на холостых оборотах. Кстати, большая часть техники John Deere оснащается функцией турбо-таймера в базовой комплектации, что существенно упрощает работу машинистов.

2 ПРАВИЛЬНО УХАЖИВАЙТЕ ЗА СИЛОВЫМ АГРЕГАТОМ.

Мы рекомендуем покупать оригинальные масла и фильтры John Deere у наших официальных дилеров, поскольку они отвечают высоким заводским стандартам качества и обеспечивают долгий срок службы техники. Также мы рекомендуем использовать качественное топливо, поскольку оно влияет на общий ресурс двигателя. Не менее важным фактором является и соблюдение интервалов технического обслуживания, предписываемое производителем.

3 ПОЛЬЗУЙТЕСЬ СЕРВИСОМ ПО АНАЛИЗУ МАСЛА.

Вовремя предотвратить крупные отказы поможет сервис по анализу масла, при котором с установленной заводом производительностью дилер берет пробу масла из систем машины и выполняет его анализ на спектрографе. По результатам анализа можно узнать, насколько быстро срабатывается масло, нет ли попадания в узел грязи, воды или охлаждающей жидкости, а также определить металлы износа, которые могут подсказать о начале износа узла до наступления критического состояния.



4 ПРОГРЕВАЙТЕ ДВИГАТЕЛЬ ДО НАЧАЛА РАБОТЫ.

Мы настоятельно рекомендуем прогревать двигатель до начала работы, особенно в осенне-зимний период, поскольку при низких температурах масло становится более вязким, что в некоторых случаях может приводить к изменению его смазывающих свойств, а также негативно влиять на уплотнения и сальники. При температурах ниже -5°C мы рекомендуем использовать предпусковой подогреватель перед запуском ДВС, а при температурах ниже -25°C желательно переходить на круглосуточный режим работы или переводить технику в теплый бокс на ночь.

5 УЗНАЙТЕ РАБОЧИЕ ОБОРОТЫ ТЕХНИКИ И СТАРАЙТЕСЬ СОБЛЮДАТЬ ИХ.

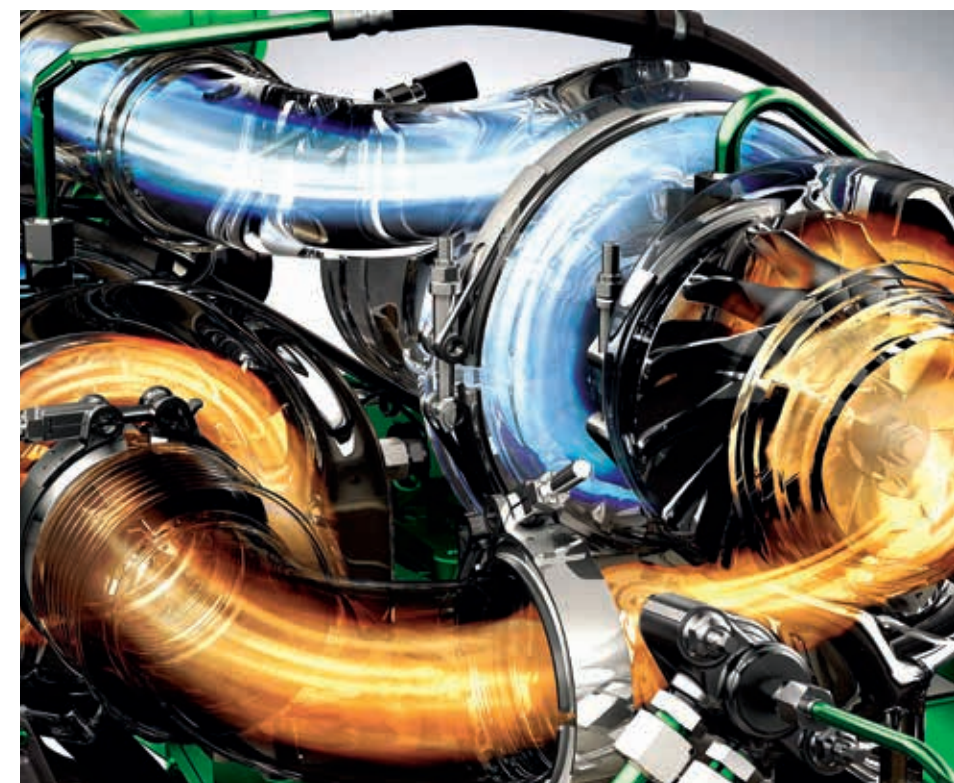
Зачастую мы наблюдаем, что часть машинистов старается работать на технике на минимальных, а иногда даже на холостых оборотах. Как правило, это связано с твердым стереотипом о прямой зависимости расхода топлива от оборотов ДВС. На практике же это не всегда так. Любой производитель при проектировании двигателя и машины в целом ориентируется на номинальные рабочие обороты, при которых обеспечивается как оптимальный крутящий момент (мощность), так и расход топлива. Как правило, данный диапазон находится на уровне 1600–2000 об.мин. Именно в данном интервале обеспечиваются оптимальные параметры работы ДВС, включая расход топлива.

6 ИЗБЕГАЙТЕ ДЛИТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ МОТОРА НА ХОЛОСТЫХ ОБОРОТАХ.

Рекомендуется по возможности ограничивать время работы дизельного двигателя на холостых оборотах без нагрузки. Подобный режим работы не только ведет к перерасходу топлива, но также к повышенному нагарообразованию, коксованию поршневых колец, а в некоторых случаях даже к ускоренному износу цилиндропоршневой группы. В случае вынужденного простоя техники мы рекомендуем удерживать обороты в среднем диапазоне, а в остальных ситуациях глушить дизель после 5 минут простоя.

7 ПОМНИТЕ О ТОМ, ЧТО «ЧИП-ТЮНИНГ» МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К ПОЛНОМУ ОТКАЗУ ДВИГАТЕЛЯ.

«Чип тюнинг» крайне опасная, а иногда даже губительная практика для любого дизеля. Подобная «форсировка» может привести к прогару поршней, обрыву шатунов, отказу турбин, прогоранию прокладки головки блока, что способствует значительному снижению ресурса двигателя или его полному отказу. Поэтому мы крайне не рекомендуем заниматься такими экспериментами.



8 ИСПОЛЬЗУЙТЕ ОРИГИНАЛЬНОЕ МОТОРНОЕ МАСЛО.

Для того чтобы правильно выбрать масло для современного турбодизеля, необходимо ориентироваться на руководство по эксплуатации техники. Мы рекомендуем прежде всего выбирать оригинальные масла, поскольку они созданы по спецификациям и техническим требованиям, которые значительно превышают среднеотраслевые стандарты.



БОЛЬШЕ,

ЧЕМ ПРОСТО МАШИНА!

Официальные дилеры John Deere

АСТ	+7 (800) 100-24-45	act.su
ТЕХНОДОМ	+7 (800) 234-11-44	technodom.com
ЮПИТЕР 9	+7 (4712) 400-100	jupiter9.ru
ГК ТРАКТОРОДЕТАЛЬ	+7 (8182) 657-766	traktorodetal.ru
ТД ВЕРТИКАЛЬ	+7 (831) 256-1717	td-v.ru
АГРОПРОФ	+7 (922) 335-35-35	agroprof.com
ТИМБЕРМАШ БАЙКАЛ	+7 (3952) 482-460	tmbk.ru
ДАЛТИМБЕРМАШ	+7 (4212) 400-780	daltimbermash.ru

