



Демонстрация трактора 8335R и посевного комплекса 730 II местным аграриям



Сплоченный коллектив «Тимбермаш Байкал»



Самоходный опрыскиватель 4630 — точное распыление на высоких скоростях



Директор по продажам сельскохозяйственной техники John Deere (слева) и специалист компании John Deere Абхишек Мишра (справа)



Пневматический посевной комплекс с предварительной обработкой почвы для минимальной и традиционной технологии

Все на демонстрацию! Техника John Deere в поле

Компания «Тимбермаш Байкал» провела Демо-шоу сельхозтехники John Deere — 2015 на территории Меgetского лесного питомника, расположенного в Ангарском районе Иркутской области.

текст: Ольга Брайт | фото: личный архив ООО «Тимбермаш Байкал»

Традиционное для сельскохозяйственной отрасли Приангарья мероприятие «День поля» в нынешнем году решили не проводить. Но компания «Тимбермаш Байкал» от своей идеи не отказалась и в полевых условиях продемонстрировала аграриям возможности сельскохозяйственной техники John Deere — посевного комплекса 730 II с пневмоприцепом-бункером 1910, самоходного опрыскивателя 4630, колесного трактора 8335 R, а также универсального трактора 6150 M.

«Цель нашего демо-шоу не просто рекламная демонстрация решений John Deere для сельского хозяйства, — подчеркнул директор по продажам сельскохозяйственной техники Михаил Левченко. — Мы постарались рассказать, как при грамотной эксплуатации современные машины радикально меняют качество сельхозпроизводства — повышают его эффективность за счет применения новых агротехнологий, позволяющих создать высокую добавленную стоимость. Отрадно видеть, что сельхозпроизводители

Иркутской области и Республики Бурятия откликнулись на наше приглашение. Это лишний раз подчеркивает: предприятиям интересны прогрессивные технологии, и они готовы в них инвестировать».

Технику John Deere в Восточной Сибири и Томской области компания «Тимбермаш Байкал» представляет с 2013 года. Правда, ранее речь шла о лесных и дорожных машинах. Осваивать сельскохозяйственное направление дилер начал всего полгода назад, однако у компании на данный момент уже порядка 20 клиентов из аграрного сектора. Машины John Deere работают на урожай в полях Иркутской области, Бурятии и Забайкалья.

«Я технику John Deere называю не иначе как «мечта агронома», — улыбается Степан Спешников, директор по сельскому хозяйству СХАО «Белореченское». — Мы приобрели даже более мощные машины, чем участвовали в демо-шоу, например трактор 9430 (9 серия) с посевным комплексом (сеялка 1830 и бункер 1910),

остались полностью довольны. Качество отличное. Инвестиции, конечно, немалые, но окупаемость, я думаю, не дольше, чем у любой другой импортной техники».

Кроме рабочих характеристик представленных машин большинство собравшихся на демо-шоу интересовали вопросы сервисного обслуживания — особенно в удаленных районах, где обычно и находятся поля. Представители John Deere уверены: проблем с диагностикой, наличием запчастей и выездом бригады сервисных инженеров не возникнет.

«Лесную технику John Deere мы продаем и обслуживаем давно, и компании есть чем гордиться, — говорит Павел Попов, директор по продажам запасных частей «Тимбермаш Байкал». — В дилерских стандартах существует такой показатель — fill-rate. Он характеризует наполненность складов, показывает процент нахождения запчастей на складе дилера в момент обращения клиента. У нас это 81% в первый день и 86% во второй. «Тимбермаш Байкал» занимает лидерские позиции среди дилеров John Deere в России по этому показателю. В среднем по стране цифры составляют 71–75%, что, впрочем, тоже отличный результат. Имеющийся у нас опыт мы будем переносить в сельхознаправление».

Как компании удалось достигнуть таких показателей? Во-первых, по словам директора по продажам запасных частей, специальная автоматизированная система сама рекомендует дилеру к хранению запчасти, которые продавались более двух раз в течение последних 12 месяцев. Во-вторых, существуют рекомендации производителя по запасам запчастей к каждой модели техники.

И, наконец, «Тимбермаш Байкал» всегда прислушивается к клиенту. «Мы готовы хранить на складе то, о чем нас просит заказчик, — отмечает Павел Попов. — У компании есть даже отдельные склады в труднодоступных районах — Новая Игирма, Магистральный, Богучаны. Они организованы специально «под клиента».

Если говорить о скорости и эффективности сервисного обслуживания, то нельзя не упомянуть систему JDLink, которая позволяет отслеживать местоположение и состояние машин из любой точки при наличии подключения к сети Интернет. Подробно о самой технологии и специальном приложении для смартфонов гостям демо-шоу рассказал Дмитрий Старостин (учебный центр John Deere, Домодедово). Система дает исчерпывающий ответ на вопрос «Что вы будете делать, если возникла проблема за сотню километров от дилера?». А главное, она помогает владельцу техники контролировать расход топлива и коэффициент использования машины. Разве не это главное, когда дело касается эффективного производства?

«John Deere начинался с сельского хозяйства, — напомнил Дмитрий Старостин в финале демо-шоу. — Это в первую очередь сельхозбренд. И компания по-прежнему развивает направление. Команды John Deere по всему миру делают все, чтобы быть лучшими, чтобы клиент, в том числе и сельхозпроизводитель, был доволен — получал от бизнеса максимум».

Видеоматериалы о системе JD Link доступны на сайте **Механик.РФ** а также на нашем канале в YouTube

