

НАС ЗНАЮТ

В лесу

КОРПОРАТИВНЫЙ ЖУРНАЛ

«КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ» —
ИСТОРИЯ ДЛИННОЮ
В СОТНЮ ЛЕТ

ЛИВИНГ — ПОЧЕМУ
ЭТО ВЫГОДНО?

КАК ПРАВИЛЬНО
ЭКСПЛУАТИРОВАТЬ
ХАРВЕСТЕРНУЮ
ГОЛОВКУ?



JOHN DEERE

АВГУСТ 2019

ВЫБОР ЧЕМПИОНОВ

JOHN DEERE НА ЧЕМПИОНАТЕ
ЛЕСОРУБ XXI ВЕКА



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

Уважаемые читатели!

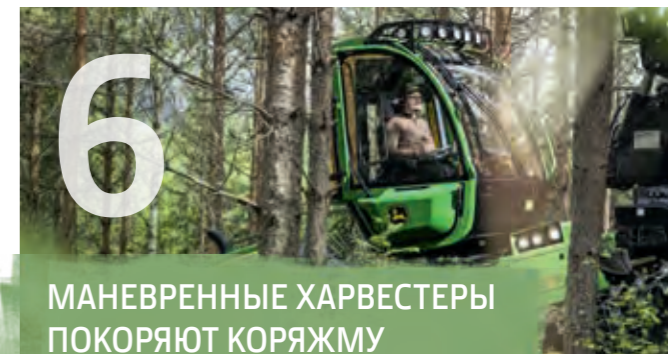
Работая над свежим выпуском журнала «Нас знают в лесу», мы бережно отбирали для вас самую полезную и актуальную информацию. На страницах нового номера вы найдете новости, посвященные передовым разработкам John Deere, вдохновляющие истории успеха наших клиентов и полезные советы экспертов для процветания вашего бизнеса.

Приятного Вам чтения!

Над выпуском работали: Мария Саратова, Никита Назаров, Анастасия Шевченко.

JOHN DEERE В МИРЕ

- 2 Премьера от John Deere — новый датчик поворота скиддеров
- 4 Обновление машин с поворотной платформой



6
МАНЕВРЕННЫЕ ХАРВЕСТЕРЫ
ПОКОРЯЮТ КОРЯЖМУ

JOHN DEERE В РОССИИ

- 8 Бизнес-кодекс Дмитрия Крутикова, основателя компании «Трактородеталь»
- 12 Лизинг — почему это выгодно?
- 14 John Deere Reman — выгодная альтернатива новым запчастям!

КЛИЕНТЫ О JOHN DEERE

- 16 «Красный октябрь» — история длиною в сотню лет



22
КАК ПРЕВРАТИТЬ ЗЛОВЕЩИЙ
ЛЕС В ПЛОДОРОДНЫЙ

СОВЕТЫ ЭКСПЕРТОВ



28
КАК ПРАВИЛЬНО ЭКСПЛУАТИРОВАТЬ
ХАРВЕСТЕРНУЮ ГОЛОВКУ?

ВОТ, НОВЫЙ ПОВОРОТ

Премьера от John Deere —
новый датчик поворота скиддеров



Новый датчик поворота скиддеров серии L-II снижает скорость складывания центрального сочленения в крайних точках и позволяет избежать ударов при повороте машины. При движении скиддер часто поворачивается на полный угол вплоть до контакта передней и задней полурам. Для повышения комфорта оператора новые скиддеры серии L-II оснащены датчиком поворота, отслеживающим скорость складывания центрального сочленения и смягчающим контакт полурам.

Как это работает:



Датчик поворота интегрирован в центральное сочленение.



Датчик откалиброван по углу в крайних положениях центрального сочленения.



Положение джойстика задает скорость поворота. Чем сильнее отклоняется джойстик, тем выше ток, подаваемый на соленоид секции поворота, и тем выше скорость поворота.



Приближаясь к крайней точке, ток, подаваемый на соленоид, снижается, также снижается и скорость поворота.



Степень замедления зависит от скорости движения машины и настроек агрессивности поворота. Это позволяет добиться аналогичного эффекта на любой скорости.



Замедление в крайних точках поворота позволяет избежать удара и повысить комфорт оператора.

ПРОДОЛЖАЕМ

ДВИЖЕНИЕ ВПЕРЕД

ОБНОВЛЕНИЕ МАШИН С ПОВОРОТНОЙ ПЛАТФОРМОЙ

Не важно, нужен ли вам процессор, лесной экскаватор или лесопогрузчик — машины с поворотной платформой серии G помогут повысить эффективность. На старте эти машины получили обновленные просторные кабины с отличной обзорностью и множеством опций, способствующих росту производительности и снижению эксплуатационных расходов. С момента запуска машин мы не прекращали их совершенствовать. Теперь они стали еще лучше.

Чтобы оставаться на высоте, необходимо постоянно совершенствоваться. Именно этими принципами руководствуются разработчики машин с поворотной платформой.

- Благодаря увеличению тягового усилия на 19%, машины 2654G и 2656G могут уверенно передвигаться по пересеченной местности, глубокому снегу и болоту.
- При критическом понижении уровня гидравлического масла опциональный датчик уровня выдает сигнал для остановки машины.
- Поручни кабин с боковым входом были существенно увеличены.
- В оснащение кабины добавили порт USB, а также держатель топора и лопаты на поворотной платформе.
- Конденсер системы кондиционирования теперь подвешен на петлях и может быть открыт для очистки радиаторов.
- Клапан отсечки топлива позволяет избежать его протекания при замене фильтров. Новый фильтр предварительной очистки воздуха значительно продлевает срок службы основного фильтра, а также снижает трудоемкость обслуживания.

МАНЕВРЕННЫЕ ХАРВЕСТЕРЫ

ПОКОРЯЮТ КОРЯЖИМУ

На сегодняшний день Группа «Илим» является лидером российской целлюлозно-бумажной промышленности по объемам и эффективности производства, а также крупнейшим инвестором в отрасли. Компания занимает 3 место в Европе и 10 место в мире по объему производства товарной целлюлозы.

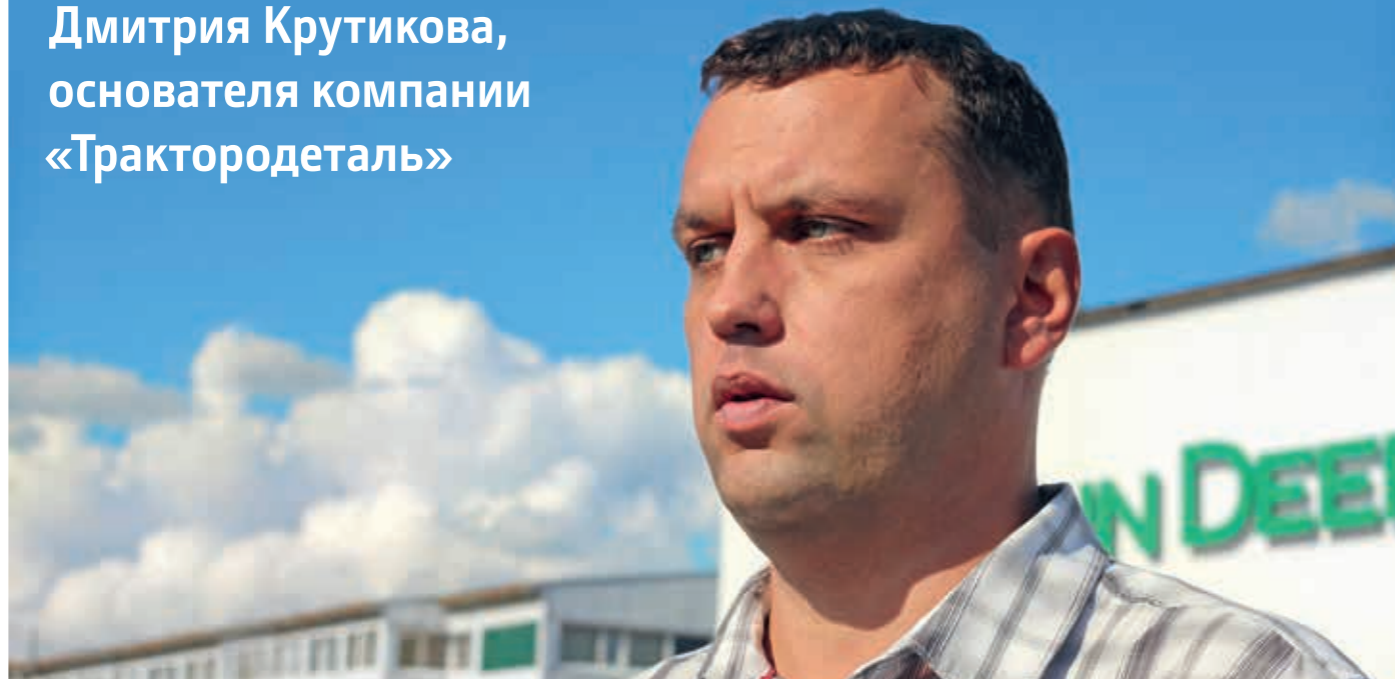
Группа «Илим» пополнила парк техники четырьмя новыми харвестерами малого класса John Deere 1070G, созданными специально для работ с мелким лесом. Благодаря небольшим размерам и высокой маневренности модель 1070G обеспечит максимальную производительность и справится с поставленными задачами.

Харвестеры John Deere 1070G используются для рубки прореживания в окрестностях города Коряжма, Архангельской области. Машины могут оснащаться как четырех, так и шестиколесным шасси. Одной из ключевых особенностей модели 1070G является компактная харвестерная головка H412, которая позволяет работать в плотном лесу. Харвестер оснащен новой конструкцией задней рамы, существенно упростившей доступ к узлам и агрегатам. Для уменьшения высоты капота двигателя, насосы, радиаторы и баки развернуты на 180° – благодаря этому машина имеет улучшенную обзорность. А в связи с тем, что радиаторы расположены в задней части машины, – значительно снижен уровень шума. Кроме того, машина оснащена системой адаптивного управления трансмиссией (ADC). Система поддерживает высокие рабочие обороты только когда это необходимо – например, при совмещении движения с работой манипулятора – что, безусловно, позволяет снизить потребление топлива и уровень шума при работе.

«Отличительной особенностью модели 1070 G являются компактный размер и высокая маневренность. Машина будет незаменима при проведении работ по прореживанию, проходных и выборочных рубках. Новая модель харвестера обеспечит высокое качество рубок ухода на основе равномерного прореживания леса. Немаловажным фактором является и то, что харвестеры 1070G оказывают очень низкое давление на грунт и обладают прекрасной устойчивостью при движении вверх и вниз по склону», – отмечает территориальный менеджер Никита Назаров.

БИЗНЕС-КОДЕКС

Дмитрия Крутикова,
основателя компании
«Трактородеталь»



В этом году компании
«Трактородеталь»
исполняется 20 лет.

20 лет
на рынке

42 филиала

100 сервисных
инженеров

700 сотрудников

2700 единиц техники
на обслуживании

24000 наименований запчастей
в наличии на складе

Компания «Трактородеталь» прошла путь от маленькой фирмы из 2-х сотрудников до крупной коммерческой организации, ведущей бизнес в непростых инфраструктурных условиях. Компания завоевала доверие заказчиков в Северо-Западном, Уральском, Приволжском и Центральном Федеральных округах, заняв лидирующие позиции на рынке поставки лесозаготовительной и дорожно-строительной техники.

ОБ ОПЫТЕ

Мне было 23 года, когда я работал механиком в одном из леспромхозов Архангельской области. Тогда в мои обязанности входило снабжение запасными частями и ремонт спецтехники. Объездив множество сомнительных поставщиков в областных центрах, я с большим трудом добывал запчасти, складывал их в «буханку» и вез по лесным дорогам за тридевять земель: туда, где работали машины. Купить все, что нужно в одном месте даже и не мечтал.

Ремонтировали машины сами, зачастую в полевых условиях. Пользовались скудными подъемными средствами и инструментом, днем и ночью, делая все, чтобы скорее восстановить вышедшую из строя технику. Каждый день простоя срывал план заготовки и снижал производственные показатели, а соответственно, и наш заработок, весьма скромный в 90-е.

Основной парк техники не только в нашем леспромхозе, но и по всей стране, состоял в основном из устаревшего оборудования. Для поддержания его работоспособности требовался постоянный поток запасных частей и тяжелый труд механиков.

Рынок поставки техники и запчастей в далеком 1999 году был далек от цивилизованного. Процветали «гаражная сборка» и продажа контрафакта. Начиная бизнес со 100 долларами в кармане, я осознавал и риски, которые брал на себя. Зная ситуацию «изнутри», я принял решение идти другим путем. Ведь я осознавал, что моим клиентам необходима надежная техника, качественные и доступные по цене запчасти, полноценный сервис и техническая поддержка. Всё в одном месте.

Таким образом, в 1999 году я создал компанию «Трактородеталь», специализирующуюся на продаже запасных частей для лесозаготовительной техники российского производства. Немного позже, в 2007 году, произошло знаковое событие для нашей компании — мы начали сотрудничать с компанией John Deere — и в тот же год продали свой первый скиддер John Deere. Возможность работать напрямую с крупным заводом-производителем сыграла большую роль в развитии компании «Трактородеталь». Это позволило нам заслужить репутацию поставщика качественной продукции, четко выполняющего гарантийные обязательства. Спустя 20 лет я уверен — все было сделано правильно.

Основатель «Трактородеталь» Дмитрий Крутиков создал компанию, осуществляющую продажу запасных частей в годы, когда сервиса по обслуживанию спецтехники практически не существовало.

О ПРИНЦИПАХ РАБОТЫ

Встречаясь с сильными и успешными, важно перенимать их опыт и практику управления бизнесом. Наши специалисты регулярно обмениваются опытом с канадскими, американскими и европейскими коллегами, изучают сервисные концепции, структуру бизнеса и экономические показатели. Анализ этих данных помогает понять, что именно мы можем улучшить в обслуживании покупателей, как повысить оперативность сервиса, чем помочь нашим клиентам.

Сеть филиалов «Трактородеталь» строится так, чтобы быть ближе к месту производственной деятельности клиентов. Во избежание простоев машин, мы регулярно пополняем склады запасными частями, поддерживая неснижаемые остатки.

Мы создали инструкторскую службу, которая активно работает с клиентом при поставке техники, обучая операторов использовать машину максимально эффективно и бережно. Дорогая техника должна полностью оправдывать ожидания клиентов в части надеж-

ности и производительности. Квалифицированные операторы и механики клиента — залог высокого коэффициента технической готовности машины, и мы не жалеем сил на их обучение.

Перед сервисной службой «Трактородеталь Групп» стоит амбициозная задача — выезжать на заявку заказчика в течение 24 часов с момента ее получения. В большинстве регионов это уже реальность, и мы стремимся к сокращению этого срока. Россия большая: зачастую машины работают в очень удаленных и труднодоступных уголках, но в любом случае мы стараемся минимизировать время простоя.

Этому способствуют современные цифровые технологии, позволяющие диагностировать технику удаленно. Благодаря связи с машиной, наш сервисный инженер знает, какие запчасти и инструменты он должен взять с собой для качественного проведения ремонтных работ. Поэтому приезжая на место работы техники, мы не просто диагностируем проблему, а устраняем ее.

О СОТРУДНИКАХ

Сегодня в компании «Трактородеталь» работают более 700 человек. Это наш главный капитал, сила и гордость. Мы все разные, но нас объединяют преданность делу, профессионализм и желание помочь нашим клиентам.

В компании практически отсутствует «текучка» кадров, и новые специалисты приходят в коллектив в основном по причине расширения, открытия новых филиалов и направлений деятельности. Большинство сотрудников работают у нас уже более 5–10 лет. Это здорово, поскольку опыт и знания, вложенные в этих специалистов, остаются в компании и работают на благо наших клиентов.



О ПЛАНАХ

Несмотря на существенные успехи, мы не останавливаемся на достигнутом, хотя многие этому удивляются. Компания продолжит развитие по изначально выбранному пути. Нам предстоит большая работа над филиальной инфраструктурой, внедрение современных технологий в такие перспективные разработки, как автоматизация складов, электронная коммерция, решения для автоматизации работы машин.

Сейчас мы работаем над серьезным проектом, позволяющим производить удаленный контроль и анализ технического состояния машины. Поставлена задача в разы снизить внезапные поломки и простой. Все это работа не на один год, еще многое предстоит сделать, но мы уверены — эти проекты будут выгодны всей отрасли.

Мы всегда открыты к диалогу с нашими клиентами, партнерами и друзьями. «Трактородеталь» всегда будет рядом.

*Дмитрий Крутиков,
директор «Трактородеталь»*



ДИЗИНГ — ПОЧЕМУ ЭТО ВЫГОДНО?



Александр Редкин, территориальный менеджер по финансированию

В интервью с Александром Редкиным, территориальным менеджером по финансированию John Deere Financial.

Насколько востребован лизинг среди потребителей? Растут ли продажи с использованием этого финансового инструмента и будет ли дальнейший рост, по вашим прогнозам?

AP: Среди строительных компаний, приобретающих технику, как минимум 90% продаж происходят через лизинговые компании. Поэтому ответ очевиден — продукт очень востребован. Причем не только среди потребителей, но и среди дилеров, продающих технику и рассматривающих лизинг как основной инструмент увеличения своих продаж. В некоторых регионах наши дилеры продают до 80% техники только через нашу лизинговую компанию. Рост продаж возможен прежде всего за счет развития лизинга и адаптации продукта к условиям нашего рынка.

Существует мнение, что лизинг гораздо выгоднее и удобнее, нежели покупка техники в кредит. Так ли это на самом деле?

AP: Безусловно, это так. Прежде всего, лизинг дает клиентам налоговые преимущества: в лизинговых сделках весь платеж в полном объеме относится на себестоимость, что снижает налогооблагаемую базу. Это позволяет экономить значительно больше, чем при сделке через банковский кредит, где на расходы относятся только проценты — и то не в полном объеме. Лизинг также удобнее, чем кредит, поскольку, как правило, не требуется залог в качестве дополнительного обеспечения: предмет лизинга находится в собственности лизинговой компании до истечения срока лизинга. В основном лизинговые сделки являются пакетными, когда лизингодатель сам осуществляет страхование техники по выгодным тарифам, ставит технику на учет, платит транспортный налог, и эти расходы включает в лизинговые платежи. Лизинговые компании более гибко подходят к оценке бизнеса и финансового состояния клиента, поскольку они ближе к продажам техники, чем банк, и лучше понимают реальную картину сегодняшнего рынка.

Какой тип лизинга для потребителя наиболее выгоден: финансовый или оперативный?

AP: Формально в нашем законодательстве нет такого понятия, как оперативный лизинг. Тем не менее, некоторые лизинговые компании предлагают клиентам сделки по похожей структуре. В данном случае формируется выкупной платеж с помощью дополнительного договора обратного выкупа, который обеспечивает продающий технику дилер. Это интересный инструмент и для клиентов, и для дилеров, которые могут потенциально формировать рынок б/у техники в хорошем состоянии, которая была обеспечена обязательным сервисным контрактом. У такой схемы есть и минусы, поскольку через 3-4 года заранее оговоренная стоимость выкупа может оказаться гораздо ниже рыночной, и клиент сам может захотеть выкупить эту технику за 30% от стоимости, чтобы в дальнейшем самостоятельно продать за 50%. По сути, единственный готовый рабочий продукт — это финансовый лизинг.

Реально ли приобрести технику в лизинг без авансового платежа?

AP: В последнее время видна тенденция к снижению авансовых платежей до 15% или даже 10%. Но мне неизвестны лизинговые компании, которые массово заключают сделки с нулевым авансовым платежом. Стандартный минимальный аванс на рынке — 20%. Компании могут делать исключения и снижать авансы для своих текущих проверенных клиентов или компаний с очень хорошей отчетностью под какое-либо дополнительное обеспечение — но это скорее исключение, а не массовый продукт.

В каких случаях потребитель может лишиться техники, приобретённой в лизинг? Как часто возникают такие ситуации на рынке?

AP: Основная причина — это нарушение платежной дисциплины. Если клиент не платит по договору и перспективы наладить ситуацию нет, договор расторгают и технику изымают для ее дальнейшей реализации, зачастую также через лизинговую сделку с новым клиентом. Таких случаев немного, по крайней мере у нас. Прежде всего, это связано с очень взвешенным подходом при кредитном анализе. Тем не менее, мы одобряем более 90% сделок, которые к нам поступают.

Лизинг облагается НДС. С учётом увеличения в этом году ставки на 2%, насколько условия стали жёстче?

AP: Условия остались прежними, просто НДС вырос на 2%. Это не сильно заметно в графиках, более того — он подлежит возмещению.

Целесообразно ли приобретать в лизинг поддержанную технику?

AP: Если вам удалось найти изъятую лизинговой компанией технику, которую вам профинансируют, это может быть очень выгодной сделкой. Мало кто начинает нарушать платежную дисциплину в конце срока лизинга, в основном проблемные сделки видны сразу. В итоге

у вас почти новая техника с хорошим дисконтом и с готовым под нее финансированием.

В случае серьёзной поломки техники на чьи плечи ложится её обслуживание — потребителя или лизинговой компании? Регулирует ли договор между лизингополучателем и компанией вопрос убытков из-за простоя техники? Подключают ли в этом случае страховщиков лизинговых сделок?

AP: Для таких случаев есть гарантия, которую обеспечивает дилер — продавец техники. Зачастую клиенту предлагают дополнить сделку пакетом расширенной гарантии. В любом случае, этот вопрос регулируется договором купли-продажи и гарантией производителя.

Какие ещё нюансы могут возникнуть у лизингополучателя в связи с неиспользованием техники?

AP: Нюансов может быть очень много, но что касается сезонности бизнеса, для этого есть сезонные графики платежей, когда основной долг с периода низкой выручки переносится на месяцы, когда у клиента идет максимальная выручка. Это вопрос грамотного структурирования сделок на этапе подготовки к рассмотрению кредитным комитетом. И, конечно, индивидуальный подход к клиенту и понимания его бизнеса.

УДОРОЖАНИЕ НА КОМПЛЕКС

НА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ
УСЛОВИЯХ

от 5%*

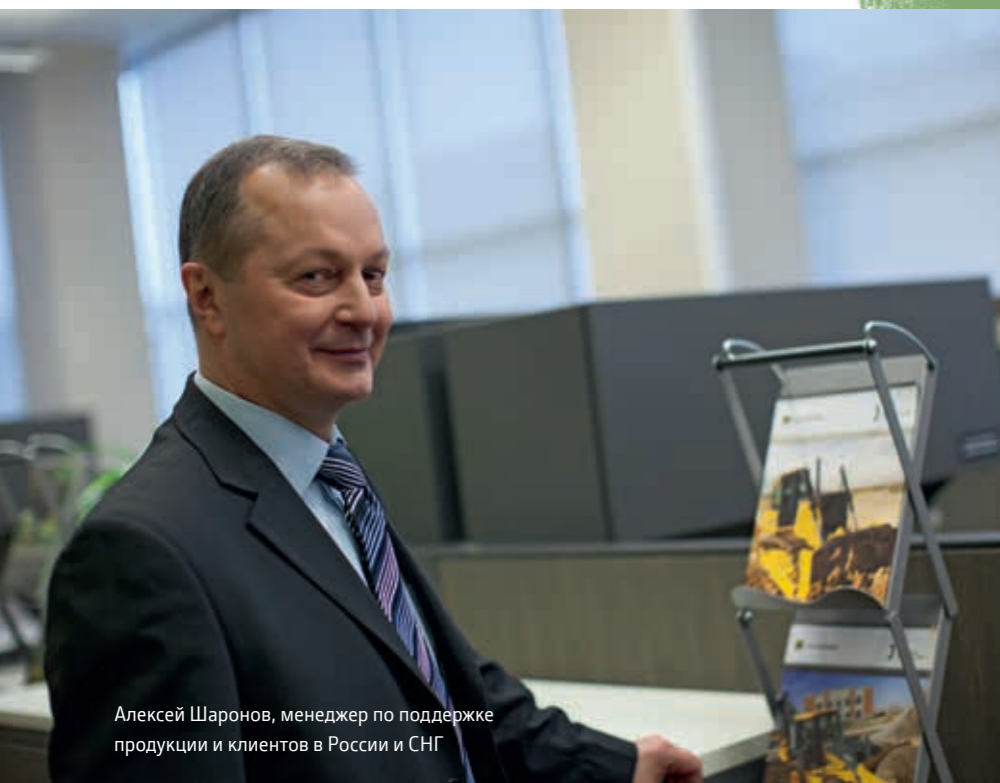


*Предложение не является офертой.
Подробности уточняйте у вашего дилера.

 **JOHN DEERE
FINANCIAL**

JOHN DEERE REMAN –

ВЫГОДНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА НОВЫМ ЗАПЧАСТЯМ!



Алексей Шаронов, менеджер по поддержке продукции и клиентов в России и СНГ

Об особенностях программы John Deere Reman и том, как существенно сэкономить и минимизировать время простоя техники читайте в интервью с Алексеем Шароновым, менеджером по поддержке продукции и клиентов в России и СНГ.



Программа Reman работает по принципу Trade in, который базируется на том, что после его дефектовки дилер забирает агрегат клиента по остаточной стоимости и предоставляет клиенту скидку на приобретение уже восстановленного узла. Разница в стоимости восстановленных узлов по программе Reman, по сравнению с новыми, может составлять 30%.

В чём отличие восстановленных узлов деталей от новых?

АШ: С точки зрения потребителя, главным отличием восстановленных запчастей от новых является цена. Как правило, восстановленная запчасть предлагается по цене на 20–40% ниже, чем новая. При этом, если покупатель вернет дилеру старую запчасть, он может получить дополнительную скидку. Компания John Deere выкупает ремфонд у владельцев техники, и стоимость выкупа может быть учтена при приобретении восстановленной запчасти. Мы уверены в качестве наших восстановленных запчастей и предоставляем на них такую же гарантию, как и на новые запчасти.

Как происходит процесс восстановления у официальных производителей техники?

АШ: У компании John Deere есть специализированные заводы по восстановлению узлов и агрегатов. После того, как ремфонд поступает на один из таких заводов, его очищают и отмывают, далее разбирают на отдельные детали и проводят их контроль на соответствие спецификациям, отсутствие дефектов и повреждений, в том числе, с использованием ультразвукового и рентгеновского оборудования. В дальнейшем, по результатам инспекции, принимается решение, может ли конкретная деталь повторно использоваться или должна быть утилизирована. Далее детали, которые можно довести до заводских спецификаций, восстанавливаются, а те, которые имеют повреждение или износ, превышающий спецификации, утилизируются. Сборка агрегатов осуществляется как с использованием восстановленных деталей, так и с использованием новых. После сборки агрегат проходит испытания, а в случаях с двигателями и, прежде чем они поступают на реализацию, еще и обкатку.

Какие комплектующие и узлы невозможно восстановить в принципе?

АШ: Как правило, для успешного восстановления агрегата необходимо, чтобы основные корпусные детали соответствовали спецификациям и не имели повреждений. В случаях, если поврежден блок цилиндров двигателя или блок цилиндров имеет трещины, например, между седлами клапанов, то такие агрегаты утилизируются. Теоретически подобные повреждения можно попробовать заварить и зашлифовать, но в этом случае срок службы такой детали явно не будет соответствовать сроку службы нового. Общее правило гласит: детали или агрегаты, ресурс которых исчерпан, не подлежат восстановлению в рамках заводских программ.

Как отличить деталь, восстановленную кустарным способом от восстановленной промышленным способом?



АШ: John Deere восстанавливает в основном номерные агрегаты. В случае, если агрегат был собран в рамках программы восстановления, ему присваивается новый код детали и серийный номер. В целом, запчасти, восстановленные в заводских условиях, внешне не отличаются от новых, при этом, на их упаковке указывается, что запчасть поставляется по программе восстановления. В случае, если поставляется запчасть «Reconditioned» или она восстановлена в «гаражных» условиях, при внимательном осмотре всегда можно найти признаки того, что запчасть эксплуатировалась или восстанавливалась кустарным способом. Это могут быть следы краски, царапины и потертости, изменение цвета поверхности детали, следы загрязнений и многое другое. В свою очередь, подобные следы на запчастях, восстановленных в заводских условиях, присутствовать не могут.

Почему отечественные производители техники и комплектующих скептически относятся к проекту по восстановлению запчастей и не запускают подобные программы?

АШ: Я не слышал скептических оценок от отечественных производителей техники. Можно предположить, что такие мнения возникают в связи непониманием процесса восстановления агрегатов в заводских условиях. Либо наоборот — в связи с хорошим пониманием того, что для обеспечения качества восстановленных узлов и агрегатов, которые условно можно назвать «как новые», необходимы серьезные вложения в технологии и оборудование, на что производители отечественной техники не всегда готовы идти. Профессиональное восстановление запчастей в заводских условиях кардинально отличается от «капремонтов» в условиях РМЗ, с которыми, возможно, знакомы люди старшего поколения, заставшие советский период развития нашей страны.

«КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ» – ИСТОРИЯ ДЛИННОЮ В СОТНЮ ЛЕТ

Завод по производству пиломатериалов со столетней историей — так можно вкратце охарактеризовать компанию «Красный Октябрь», производственная площадка которой находится в городе Пермь.

Компания ведет свою историю с 1909 года — именно тогда состоялась закладка грандиозного шестнадцатирамного лесопильного завода. Спустя 19 лет за производственные достижения в честь Великой Октябрьской социалистической революции завод получил свое название «Красный Октябрь».

Предприятие постепенно развивалось: в послевоенные годы инженеры комбината изобрели окорочный станок принципиально новой конструкции. Станок позволял окоривать замерзшую древесину без предварительной подготовки в теплом бассейне. Также была освоена новая технология подготовки пил, пакетирование пиломатериалов в единый пакет, что позволило облегчить перевалку в морских портах.

В 2000 году компания привлекла зарубежные инвестиции — с тех пор она интенсивно развивается, не переставая производить продукцию, соответствующую высоким стандартам лесозаготовки и деревообработки. Основной продукцией предприятия являются пиломатериалы камерной сушки, которые экспортируются более чем в 30 стран, расположенных на 4 континентах.

В 2012 году компания полностью обновила производственную цепочку, установила современное оборудование для производства пиломатериалов. Основную часть лесозаготовительного парка компании составляет техника John Deere.

С 2017 по 2019 год для заготовки и трелевки сортиментов было приобретено четыре лесозаготовительных комплекса John Deere. Машины John Deere работают круглосуточно, в том числе и при температуре -30С. Также была приобретена и дорожно-строительная техника: два грейдера, три бульдозера компании John Deere.



Андрей Шишкин, глава направления лесозаготовки

Компания «Красный Октябрь» в своей работе использует все инновационные решения John Deere, а именно: телематическую систему JDLink, систему управления IBC, разработанную для харвестеров и форвардеров, а также систему мониторинга TimberMatic Maps.



«Телематическая система JDLink — это хорошая и удобная программа, с помощью которой на различных устройствах можно увидеть всю необходимую информацию о том, где и как идут работы, информацию по количеству заготовленного материала, простоям и израсходованному топливу», — отмечает Андрей Геннадьевич.



«Первыми нашими машинами стали харвестер и форвардер Timberjack, которые мы приобрели в Финляндии для нашего подрядчика в 2000 году. В 2017 году выбор в пользу техники John Deere был сделан прежде всего потому, что официальный дилер в Перми, компания «Агропроф», зарекомендовала себя как надежный сервисный центр с серьезным подходом. «Агропроф» предоставил нам симуляторы лесозаготовительной техники для обучения операторов, неоднократно привозил на делянку своих механиков и на регулярной основе проводил обучение наших сотрудников. Не менее важно и то, что все возникающие вопросы по сервису «Агропроф» решает в течение суток, своевременно проводится и ТО», — сообщил Андрей Геннадьевич Шишкин, глава направления лесозаготовки группы компаний «Красный Октябрь».

«Акцент делается не на объем, а на выход деловой древесины. Здесь важен правильный раскрой сортиментов и своевременная вывозка лесоматериалов», — отмечает Андрей Шишкин.

«Красный Октябрь» арендует лесные участки и собственными силами осуществляет заготовку, транспортировку и переработку древесины. Поэтому компания точно знает, сколько сырья может заготовить и доставить, сообщает своим заказчикам точные сроки поставки. Главными партнерами компании в части поставок пиломатериалов являются деревообрабатывающие компании по производству клееного бруса, мебельного щита, конструктивных балок и различных типов отделочных материалов. Это крупные предприятия в России, Эстонии, Франции, Италии, Голландии, Литве, Бельгии, Голландии, Великобритании. А также крупные оптовые торговые компании в Иране, Сирии, Ливане, Египте и Иордании.

Производственная цепочка «Красного октября» сертифицирована Лесным попечительским советом FSC, что в совокупности с действующей в России системой ЛесЕГАИС позволяет отследить все перемещения круглых лесоматериалов, установить законность выруб-



В 2018 году годовой объём заготовки леса у компании увеличился с 160 000 до 300 000 м³. В этом году «Красный Октябрь» продолжает расширять свой парк техники, делая выбор в пользу лесозаготовительных машин John Deere. С их помощью компания планирует взять новый рубеж — 500 000 «кубов».

ки древесины, а также гарантирует проведение всех положенных мероприятий по лесовосстановлению. «Красный Октябрь» ведет активные работы по охране и восстановлению лесов. Компания внедрила безотходную технологию производства и реализовала биоэнергетический проект для получения тепла и горячей воды из возобновляемых источников энергии.

Помимо заготовки древесины с помощью трех бульдозеров 850J-II и двух грейдеров 672G John Deere, компания «Красный Октябрь» делает лежневки, осушает болота и собственными силами строит лесные до-

роги. Ежегодно благодаря компании «Красный Октябрь» содержатся и реконструируются около 50 км лесовозных магистралей. Среднее плечо вывозки составляет 250 км, но также имеются и отдаленные делянки — например, участок в Гайнском районе, находящийся в 500 км от лесопильного завода. Длинное расстояние перевозки экономически оправдано за счет сплава леса на плотках по реке Кама.

В настоящее время ООО «Красный Октябрь» — один из крупнейших лесозаготовителей в Пермском крае.

КАК ПРЕВРАТИТЬ

ЗЛОВЕЩИЙ ЛЕС В ПЛОДОРОДНЫЙ

Привлекательный, но зловеще неприступный лес под названием «Тейтов Ад» расположен вблизи Панама-Сити, города в штате Флорида (США). На его преимущественно болотистой территории непросто зарабатывать валкой и транспортировкой леса. Мало кто готов к такому испытанию, разве что немногие избранные, вроде Стива Макмиллана.



У этого леса интересная история, объясняющая посетителям беспощадность природы. Свое название лес получил благодаря фермеру по имени Сиб Тейт. В 1875 году Тейт, запасшись ружьем, отважился зайти в это топкое место, чтобы найти пантеру, убивавшую его скот. Заблудившись, он подвергся нападению змеи, и после этого прожил еще семь суток, утоляя жажду мутной болотной водой. По легенде, выйдя, наконец, к людям, он успел сказать лишь: «Меня зовут Сиб Тейт, и я только что вырвался из ада».

Спустя век с лишним в лесу, занимающем 819 квадратных километров (приблизительно половина из которых — болото), Стив Макмиллан, владелец предприятия «Лесозаготовки Макмиллана» (г. Бристоль, штат Флорида), со своей бригадой разрабатывает сосновую делянку и прореживает лес по заказу Лесного управления Флориды.

Макмиллану особенно нравится валить деревья в гуще «Тейтова Ада», забравшись в кабину гусенично-валочно-пакетирующей машины 803М, которая выглядит непривычно на лесозаготовительной делянке в юго-восточной части штата, но на болотистой почве 803М работает великолепно.

«Прореживание оздоравливает лес, — замечает Макмиллан. — Зверям и растениям от этого лучше, к тому же можно рационально выжигать отдельные участки для профилактики лесных пожаров. Словом, сплошная польза». Дровесину сбывают в основном местному целлюлозному заводу и еще продают немного лесоматериалов.

С начала 1950-х до середины 1990-х частные лесозаготовительные предприятия пытались осушить болото «Тейтова Ада» и засадить его сосной, чтобы наладить снабжение целлюлозных заводов древесиной. Но осушение причинило вред флоре и фауне, а другие попытки что-то изменить еще сильнее подорвали привычный уклад этой экосистемы.

Тысячи акров были засажены болотной сосной и удобрены, отчего в окружающую среду попало слишком много фосфора и азота. Были проложены сотни миль дорог и дренажных канав, из-за которых осушение пошло только хуже.

В 1994 году штат начал приобретать лес, стремясь вернуть экосистемы и природные механизмы осушения в их естественное состояние. Лесное управление Флориды присматривает за лесом, сочетая для этого такие меры, как профилактические палы и прореживание, а также ведя ряд проектов восстановления гидрологии. Задача ведомства — превратить лес в возобновляемый источник древесины и воды, не нарушить благоденствия флоры и фауны и при этом улучшить эстетику, создав зоны отдыха.



У Макмиллана есть специальная техника для работы в уникальных болотистых условиях. Он применяет валочно-пакетирующую машину 803М на гусеничном ходу, трелевщик 648L и погрузчик 437Е с переломной стрелой производства компании John Deere.

Макмиллан тесно сотрудничает с государственными лесничими и биологами, которые ухаживают за лесом с целью передать его будущим поколениям в целостности и сохранности.

Даже наиболее сухие участки остаются зыбкими. В самых сырых местах лесозаготовительные машины с трудом ворочаются в глубокой слякоти и топи. «Машина проворная и несильно давит на почву», — говорит Макмиллан.

Трелевщик 648L снабжен сдвоенными колесами, которые улучшают его проходимость. Макмиллан считает, что без сдвоенных колес заготавливать лес на болоте буквально невозможно.

«Как-то в 1972 году были у меня студенческие каникулы, — вспоминает он. — Ребята, с которыми мы росли, уговорили пойти с ними на лесозаготовку. Сказали, что может выйти неплохая летняя подработка. Нелегко было заготавливать лес в пору, когда большая механизация еще не пришла, а валить лес, увязывать и оттаскивать бревна



«Больше всего в лесозаготовительном деле мне нравятся люди: парни из компании, продающей нам технику John Deere, работники лесничества и моя бригада. Всех их объединяет любовь к жизни на природе и стремление к рациональному пользованию лесом, который благодаря этому не оскудевает».



«Есть две породы лесозаготовителей: лесорубы и управленцы. Я из лесорубов»



приходилось вручную. Тогда это было занятием довольно опасным. Все делали при помощи цепных пил и тросов».

Но Макмиллан ни о чем не жалеет: «Я просто влюбился в это дело». В лесу Макмиллан не только добился успеха, но и обрел семью. Кое-кто из работников остается с ним с первого дня. Помимо жены Шарон, которая заправляет всеми работами, и сына Джоша, он поддерживает тесные рабочие отношения с членами своей бригады Монро Аммонсом и его сыновьями Джонатаном и Тайлером.

Обслуживанием «Лесозаготовок Макмиллана» занимается компания «Оборудование Биарда» из города Таллахасси, штат Флорида (США).

КАК ПРАВИЛЬНО ЭКСПЛУАТИРОВАТЬ ХАРВЕСТЕРНУЮ ГОЛОВКУ?

ОБРАЩАЙТЕ ВНИМАНИЕ НА ПРАВИЛЬНОСТЬ ПОКАЗАНИЙ ДАТЧИКОВ ДИАМЕТРА.

Правильное отображение диаметра очень важно, поскольку именно от него зависит работа всей головки. Неверные значения диаметра могут привести к некорректной работе основных механизмов, снижению срока службы оборудования, низкому качеству работы, а также к повышенному расходу топлива.

СЛЕДИТЕ ЗА СОСТОЯНИЕМ НОЖЕЙ.

Правильно заточенные ножи снижают усилия на протяжку дерева, повышают качество обрезки сучьев, снижают расход топлива и нагрузку на раму головки. Используйте шаблон углов заточки ножей F681744 для 200/400 серии и шаблон WA109035 для головок 600 серии.

ПОДВЕРГАЙТЕ ПРОВЕРКЕ БОЛТОВЫЕ СОЕДИНЕНИЯ.

Эта задача относится к регламентированным обязанностям оператора: стоит помнить, что отсутствующие болты ротатора, защиты протяжных валцов, гидромоторов дают сигнал о низкой дисциплине оператора.

РЕГУЛЯРНО ПРОВЕРЯЙТЕ ПРОТЯЖНЫЕ ВАЛЦЫ.

Изношенные валцы требуют повышенного давления, обеспечивающего надежность зацепления, что в свою очередь повышает расход топлива, а также увеличивает нагрузку на раму головки. При замене изношенных валцов на новые, скорость протяжки возрастает в среднем на 1 м/с. Протяжные валцы с соответствующими шипами обеспечивают быстрое ускорение, стабильное удержание и точное торможение в окне распила с первого раза.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ СПЕЦИАЛЬНУЮ СМАЗКУ.

При обслуживании техники важно помнить, что для датчиков длины и диаметра необходимо использовать специальную смазку, способствующую выталкиванию воды и предотвращающую прохождение электрического сигнала (класс смазки LE4701).



ПРИДЕРЖИВАЙТЕСЬ РЕКОМЕНДАЦИЙ ЗАВОДА.

Для достижения оптимального пиления советуем использовать рекомендуемые заводом комбинации: «крепление пильной шины — шина — цепь — ведущая звездочка». Не рекомендуется использовать поврежденные, вытянутые цепи, а также цепи со сломанными фрагментами. Используйте шаблон F693249 для проверки износа цепи. Превентивные меры помогут избежать дальнейших простоев машины в связи с заменой цепи, либо устранением неполадок, связанных с ее разрывом.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ ПРАВИЛЬНУЮ ТЕХНИКУ РАСКРЯЖЕВКИ.

Пиление и обработку ствола рекомендуется выполнять на высоте 1-2 метра от земли — это позволяет избежать сколов тяжелых сортиментов и снизить вероятность попадания на стекло машины древесной стружки с маслом от пильного механизма. Обработка ствола выполняется со втянутым телескопом и максимально близко к машине, что позволяет снижать лишнюю нагрузку на телескоп и манипулятор базовой машины, увеличивая их срок службы.

ОБРАЩАЙТЕ ВНИМАНИЕ НА СОСТОЯНИЕ СОРТИМЕНТОВ.

Наличие сколов может сигнализировать о неправильной технологии пиления, о том, что дерево держится слишком высоко, либо о тупой цепи или неисправности пильного механизма. Наличие черных линий на торцах сортиментов говорит о неправильной заточке или о проблемах с пильным механизмом. При осмотре штабеля сортиментов обратите внимание на поверхность сортиментов — содранный корь на большинстве стволов говорит о возможном высоком давлении на ножи или о неправильной их заточке. В свою очередь слишком глубокие следы от шипов протяжных валцов говорят о высоком давлении на рычаги протяжных валцов. Однако стоит учитывать, что данные визуальные знаки не применимы в межсезонье, то есть весной и осенью, когда температура проходит нулевую отметку несколько раз за сутки.

ПОМНИТЕ О БЕЗОПАСНОСТИ.

Безопасность прежде всего! Убедитесь, что защита от вылета цепи на пильном механизме F627941 установлена и не изношена.

**НЕ ПОДВЕРГАЙТЕ
СВОЮ МАШИНУ РИСКУ**

**ВСЕСЕЗОННАЯ ЗАЩИТА
ВАШЕЙ ТЕХНИКИ**

**Моторное масло
John Deere PLUS-50 II 5W-40**

