



Здравствуй, дорогой читатель!



Вы держите в руках очередной выпуск нашего Вестника!

Комбайны в поле, а значит наступила жаркая пора - уборочная страда! Для нашего клуба «Друзья земли» август начался с посещения фермерских хозяйств Алтайского края с мировым экспертом в области растениеводства Романом Николаевичем Ратниковым. Это уже 2-й тур его индивидуальных консультаций, о первом мы рассказывали в предыдущем выпуске журнала. Тогда мы побывали у аграриев Табунского, Волчихинского и Рубцовского районов, а также провели семинар в хозяйстве Анатолия Аналольевича Чубыкина. Где мы были и о чём говорили в этот раз, читайте на страницах этого номера!

Главная цель нашей компании - быть полезными для вас! Мы способны оснастить ваш технический парк всеми необходимыми орудиями, а также решить любой вопрос по узловому ремонту и капитальному восстановлению тракторов К-700 и Т-150. Помимо этого мы запустили производство половоразбрасывателей и РПО для комбайнов. По всем вопросам обращайтесь к нам, мы вам обязательно поможем!

Тракторы DEUTZ-FAHR 9

*Созданы, чтобы упростить вашу жизнь.
Разработаны, чтобы повысить ваши результаты.*

У нас вы можете приобрести тракторы и комбайны



Серия модульных жаток VISO 3D

Эффективная и комфортная уборка
начинается с премиальных жаток



Знания — это сила, а уверенное применение знаний-

В начале августа состоялся 2-й тур индивидуальных консультаций международного эксперта в области растениеводства из Москвы Романа Николаевича Ратникова, это мероприятие выросло из 10й конференции сторонников Прямого Посева Сибири, который организует клуб «Амиго Терра». Консультации состоялись в хозяйствах Табунского, Волчихинского, Рубцовского, Кытмановского, Первомайского, Топчихинского, Шипуновского и Калманского районов Алтайского края. Такие встречи для всех оказались крайне полезным и познавательным мероприятием. Со слов Виктора Александровича Локтионова: «Когда сидишь в зале и слушаешь доклады, то всегда возникает сотня вопросов, но ты не можешь их задать, потому что ты не один и они сами собой затираются поступающей информацией. А тут вопрос-ответ, живое общение и только для тебя».



Руководители, агрономы, инженеры, животноводы, в каждом хозяйстве к работе с экспертом были привлечены все значимые специалисты. Всегда первый час посвящен обзорному знакомству с хозяйством. Изучали карты полей, агро-хим анализы почвы, севообороты, техническую оснащенность, системы питания и защиты растений. Без этих данных не могло получиться предметного разговора. На этапе кабинетного знакомства практически все специалисты хозяйств немного сомневались, ну чему их можно еще научить?

А как только делегация выезжала в поля, внимание всех забирал на себя Роман, со своими знаниями и опытом. По тому какие вопросы и как он их задавал сразу было видно специалиста и маски недоверия сменялись на искренние и заинтересованные взгляды. Тут уже начинались откровения. Как и чем сеяли, в какие сроки, с какой нормой, что не получилось и тд. Внимание уделялось всем культурам, которые выращивают в хозяйствах. Особое внимание кормовым культурам, в тех, где держат КРС или поголовье свиней. Вопросы выращивания такой ценной кормовой культуры, как люцерны были интересны всем без исключения. Это не удивительно, её непросто вырастить. Опыт Ратникова по выращиванию люцерны в разных природно-климатических зонах РФ за 15 лет практики составил более 300 тыс. гектар.

Чем же ценны эти консультации?

Тем, что на состояние дел был непредвзятый взгляд специалиста. Ему не надо видеть то, что хотели бы видеть, например продавцы химии, сеялок или семян. Агрономы практически повсеместно правильно выполняют рекомендации поставщиков и в результате каждый из них, как прилежный ученик и говорят они во многом одинаково.



-ПРЯМАЯ ДОРОГА К УСПЕШНОМУ ХОЗЯЙСТВОВАНИЮ НА ЗЕМЛЕ!

Роман неизменно отмечал высокий уровень компетентности специалистов и уровень развития, и технологическую корректность применяемых агроприёмов, однако ему всегда было чем поделиться.

У Романа Николаевича цепкий взгляд, он видит сразу все, что связано с культурой и особенностями развития. У него своё объективное мнение, заинтересованное только в том, чтобы помочь максимально раскрыть потенциал почвы, сортов или гибридов в каждом случае. Поэтому его вопросы, версии и оценки, носили характер конкретных рекомендаций, часто даже спорных, было и такое.

НО, в том то и суть этих личных консультаций! Вы желаете улучшить свои достижения? Тогда попробуйте новые идеи или рецепты на небольшой площади. Если увидите, что рекомендация работает, тогда можно масштабировать уже свой положительный результат. И двигаться к лучшим результатам только так!

В ходе работы с каждым хозяйством ведётся конспект, который позволит эксперту создать письменные рекомендации, они будут в хозяйстве в качестве подсказки на несколько лет вперед и конечно остаются возможности общения с экспертом. Все встречи прошли в исключительно живом и захватывающем формате. Специалисты настолько живо общались, на хорошо понятном для них языке, что было очевидно: «да, я это попробую!».

Цель клуба «Амиго Терра» состоит в том, чтобы создавать качественное консультирование хозяйств, на местах и поддерживать фермеров на их пути в технологию Ноу-Тилл.

Среди членов клуба принято делиться опытом, знаниями. Девиз этого движения так и звучит: «Никто не знает больше, чем знаем все мы!». Но как бы ни казалось, что всё уже знаем, а нет... Мы имеем дело с живой природой, почвой, растениями, животными. А это многообразие всегда может и будет задавать вопросы, на которые нужно будет искать и находить новые решения.

Завершающая встреча прошла в селе Фунтики Топчихинского района. Встречающая нас сторона, приняли решение в 2020 году перейти на технологию Ноу-Тилл сразу всеми 15 тысячами гектар! Руководитель ООО «Система» Орлов Александр Николаевич и его помощники, прежде чем принять это стратегически важное решение конечно предприняли все возможные меры, чтобы подготовиться к работе в новых условиях. Они ездили ко всем ближним хозяйствам, кто практикует эту технологию. Однако, они с большим интересом пригласили специалиста Романа Ратникова для индивидуальных консультаций и теперь он проведет в этом хозяйстве 3х или 5ти дневное индивидуальное обучение всех специалистов хозяйства.

Знания — это сила, а уверенное применение знаний — прямая дорога к успешному хозяйствованию на земле!



СЕРВИСНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ



ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЕ ПРОИЗВОДСТВО



ГАРАНТИЯ НА ТЕХНИКУ ДО ДВУХ ЛЕТ

ПОСЕВНЫЕ КОМПЛЕКСЫ ДЛЯ NO-TILL



НАША СИЛА В НАШЕЙ КОМАНДЕ!



Смирнов Дмитрий – старший менеджер отдела продаж. Пришёл работать в нашу команду 2014 году, сразу после окончания Алтайского государственного аграрного университета, получив диплом по специальности «Экономика и менеджмент на предприятиях АПК», сразу решил связать свою жизнь с техникой для сельского хозяйства.

Начал он свою работу в должности рядового менеджера по продажам.

«Начинать было не просто, ведь я пришел вообще без опыта. 2014 год для фермеров нашего региона был непростым, поэтому продажи давались тяжело, возможно именно это и закалило мой характер, заставило много работать, звонить и искать аграриев готовых нам доверять,»- делится своими впечатлениями Дмитрий.

Работа специалиста по продажам только на первый взгляд кажется лёгкой, но на самом деле всё далеко не так. До того момента, когда техника доставлена клиенту, менеджеру необходимо сделать большой объём работы: найти клиента, установить с ним доверительный контакт, выяснить, чем мы можем быть ему полезны, изучить технику и подробно рассказать о том, как то или иное орудие поможет решить его проблему и одного звонка для этого недостаточно.

«Помимо телефонных переговоров важно личное общение.

Мне очень нравится моя работа именно тем, что не нахожусь 24/7 в офисе, я часто выезжаю к клиентам в районы нашего края и соседних регионов, знакомлюсь с их хозяйством, чем они живут, с какими проблемами во время работы сталкиваются и в чём нуждаются».

И у Дмитрия это отлично получается, в его списке несколько сотен клиентов не только из Сибири, но и соседних государств, например из Казахстана! На подписании договора работа не заканчивается, далее начинается новый этап – заказ на производство, работа с заводами-поставщиками, контроль изготовления, логистика, зачастую Дима лично встречает и передаёт технику клиенту «из рук в руки», так сказать, ведь он несёт за неё полную ответственность.

На сегодняшний день Дмитрий по праву заслужил право занимать пост старшего менеджера. Помимо переговоров, в его обязанности входит сертификация товара, сотрудничество с таможенной службой, работа с брокерами, контроль оплаты, подготовка всех необходимых документов и много другой ответственной работы, от которой зависит благосостояние как нашей компании, так и клиентов.

Руководство говорит о Дмитрии, как об ответственном, отзывчивом, скромном, старательном и скрупулёзном сотруднике. Ему можно доверять!

Молодым специалистам Дима советует много трудиться, не пугаться неудач, чаще выезжать в командировки, учиться грамотно говорить, ставить перед собой цель и идти к ней.



Алтайский край,
г.Барнаул, Балтийский 1-й проезд, 5
тел/факс +7(3852) 53-32-80
e-mail: sale@tchtz.ru

Ремонтные базы

Алтайский край,
п.Украинский, ул. Производственная, 23,
тел.: +7(3852) 50-29-53
e-mail: 4dep@tchtz.ru

Алтайский край, ННР
с.Гальбштадт, ул. Тракторная, 4Д,
тел.: +7(3853) 92-23-36
e-mail: tc-htz@mail.ru

Журнал «АМ-Вестник» издается компанией ООО «Амиготерра» 2021 год.
Тираж 900 экземпляров.

Будем рады услышать ваши пожелания о наполнении журнала по телефону редакции +7 906 964 72 52

www.amigo-terra.ru
www.amigoterra.ru

Вестник

FORT 33

Тип техники:
Фронтальный
погрузчик
Год выпуска: 2022
Мощность: 105 л.с.



ТГ90

Предназначен для:

Сельского хозяйства
Коммунальной сферы
Мелиоративных,
дорожно-строительных
и погрузо-разгрузочных
работ.

АГРОМАШ
работаем на результат



АМИГОТЕРРА
инженерно-агрономический центр