



Resume

Shevliuk Vitaliy Vitaliyvich

45 years old (14th October 1976) · Male · Kiev, not ready to relocate · Ready for business trips

I was born at Lutsk town of Volyn region in 14.10.1976 year. Ukrainian citizen.

My address: Kiev region, Obuchov town, Mira str.14, flat num 11. (It situated 40 km far from Kiev).

Phone: mob. +38-096-409-1131

E-mail: vitaliy.shevliuk@gmail.com

I am married. I have a daughter.

Desired salary, position and business area:

Proper remuneration

Additionally I would like to have the annual bonus system according to KPI achievements.

- Aftermarket sales
- Commercial aftermarket
- Spare parts
- Service

Automotive business, agriculture machinery, construction equipment

Full time schedule

Education:

Higher

1993 – 1998 years

«Ukrainian transports university», Kiev
Faculty: Automobiles and motor business
Specialty: Engineer – mechanic
Holder of a master's degree;

Qualification upgrade/ courses

- 2020 — Agro Tractors S.p.A. Italia, Fabbrico, Business Meeting Spare Parts and MKT Communications Projects McCormick
- 2019 — Agrimatco-Belarus, Minsk, Global Machinery Unit Meeting

- 2017 — Agrimatco-Ukraine, Kiev, TNG Guarantee
- 2013 — John Deere International, Kiev, The Navigators
- 2012 — John Deere International, Mannheim, Zweibrucken, teacher of agroschool of UCAB
- Till 2011 — Volvo Truck. Moscow, St Petersburg, Kiev, Goteborg, Umea, Stockholm, Amsterdam, Belgrade, Selling Aftermarket program, National aftermarket sales leader
- 2011 — Ziglar USA, See You at the Top. The Flea Trainer
- 2007 — Volvo Truck, Accelerate aftermarket sales
- 2007 — CTC Kiev. Train the trainers

Work experience:

08.2020 – 05.2022

PJSC Agrimatco-Ukraine

Specialist in methods of expanding the market for spare parts

1. Keeping the healthy stock of JCB, JACTO, SULKY, MCCORMICK, RAUCH, ERMO, SOLCERA spare parts.
2. Budget creation for annual business plan, both purchase and sales goals setup for spare parts department. Price creation and implementation according to approved GP. Planning and initiate the purchase process. All relations with foreign and domestic suppliers regarding dedicated business field.
3. Competitors price analyzing, sales reports, cash flows forecast.
4. Administration of data base in 1C, more than 400 000 articles
5. Control and assure the compensation of warranty expenses by either credit notes or deliver spare parts of free of charge condition
6. Work with key customers: seeking, attracting, meetings, persuading, deal

08.2017 – 08.2020

PJSC Agrimatco-Ukraine

Head of spare parts department

7. Main responsibilities are to hold the robust stock of JCB, JACTO, SULKY, MONOSEM, SITREX spare parts.
8. Budget creation, both purchase and sales goals setup for spare parts and service department. Price creation and implementation according to GP. Initiate the purchase process. All relations with suppliers regarding dedicated business fields.
9. Market analyzing, sales reports, cash flows forecast.
10. Sales team development, contribution in marketing as exhibition, field days participation. Overall leading the spare parts business area.

02.2014 – 06.2017

Auto distribution Cargo Parts

Project manager / head of Agriculture department

Responsibility:

11. Launch a new field of business, the non OE spare parts sales for agriculture machines
12. The spare parts market analyze, design, follow up the strategy
13. Project budget creation, representation, performing
14. Attract new suppliers, communications, product range developing
15. The sales team creation, find and hire right people
16. Organize and control systematic work with customers base CRM

17. Contribution at the stock development (new brands, product, assortment)
18. Control the price policy, spare parts availability, turnover rate
19. Marketing: exhibitions, advertising, promotion
20. Sales plan creation, representation, executing
21. Key account management
22. Lead and develop the agriculture business

11.2011 – 02.2014

**John Deere Ukraine, rep office
Parts marketing representative**

Responsibility:

1. Custom bonded warehouse spare parts project: Agreements, orders, invoices, inventory, process
2. Annual Dealer Business Plan: goals, participation, visits, reports
3. Dealers parts orders logistic support availability, case support, delivery assistance
4. Customers complains and inquiry's support; coordination, reaction, reply, follow up
5. Merchandise support; conversation with suppliers, logistic and custom process assistance
6. Dealers trainings and dealers event support, implementation, development
7. Demonstrations and exhibitions preparation, advertising and representation
8. Website developments
9. Analytics and market comparison
10. Price evaluation and adjustment
11. Commercial offers and active sales
12. dealer network stock optimization and inventory

01.2008 – 11.2011

**Volvo Ukraine LLC
National Commercial Aftermarket Product and Sales
Manager**

Responsibility:

1. The main task is genuine products and service support, commercial campaigns preparation
2. The marketing support all kind of commercial aftermarket issues and bridging between aftermarket technicians and marketing department.
3. The Volvo Service Planning Program: promotion and administration
4. The "Incentive program" - dealers motivation and bonus system administration(spare parts sales)
5. Service Contracts Program. The overall responsibility for coordination sales, support, follow-up and marketing of Service contracts products. The bridge between aftermarket and the sales force
6. Software sales administration and Volvo telematics "Dynafleet" system support
7. Key customers support
8. Executive of the aftermarket manager and based on his (the aftermarket manager's) requirements having the formal and legal authority to organize, lead, manage and develop his line of business and to take those steps and contacts internally and externally that are needed for an adequate fulfillment of the assignment given by the aftermarket manager.

10.2005 – 01.2008

**Volvo Ukraine LLC
Traveling after market salesman**

05.2001 – 10.2005

**Volvo Ukraine LLC
Service receptionist**

04.2000 – 05.2001

**International transport company «Raduga»
Fleet manager**

10.1999 – 04.2000	International transport company «Raduga» Truck driver
08.1999 – 10.1999	International transport company «Raduga» The third of category Mechanic
01.1999 – 08.1999	Private entrepreneur company «Rika», Obukhov The shop Manager
08.1998 – 01.1999	JSC «Obukhov's Agriculture techniques» Fleet engineer of exploitation and safety run

Testimonial:

- Volvo Ukraine LLC, Vyrvich Boris, aftermarket director
- John Deere Ukraine Peter Krimm (country manager)
- John Deere Ukraine, Igor Kutovoy, country manager
- Autodistribution, Konstantin Kazimirenko, general director
- PJSC Agrimatco-Ukraine, Kholod Aleksandr, director

Additionally information: Drivers license (B, C, E categories).
Own private car.
English – fluently.
Ukrainian, Russian – fluently.

Key skills:

Experience in aftermarket marketing, commercial, sales, service, spare parts and distribution.
Good communication skills in writing and orally. The strong believe in Customer focus.
Ability to manage and drive a wide range of diverse issues within the after market field.
Good PC-knowledge and in IS/IT procedures and systems within the after market operation.
Own car. Driver experience 20 years B/C/E categories.

My point is: I am reliable employee. I am working with honesty and thinking not only about less work much money. Despite of the difficult I am able to get the result instead of complain to the manager.

My portfolio:



TIME WELL SPENT



DIPLOMA

Vitalij Shevlyuk

has successfully completed the following courses:

- Save time by following the e-mail efficiency guidelines
- Arrange efficient meetings
- Easiest way to find information within the Volvo Group
- Attend efficient meetings
- A quick way to get quick answers

Date: 2009-04-17

VOLVO

VOLVO GROUP WORLDWIDE



Certificate

This Certificate has been issued to

Mr. Vitalij Shevlyuk
Volvo Ukraine LLC

in recognition of his participation in the
Mercuri International course

Accelerate Aftermarket
Find the Customer

11.11.2006

Course content:

- How to increase pro-active sales
- Where/How to find new potentials
- Customer Pyramid
- Share of Business model
- Introduction to Customer Plan

Consultant:

Mercuri International Ukraine

TAKING SALES
TO A HIGHER LEVEL

DIPLOMA

Курс: «Активного обучения»

Vitalij Shevlyuk
завершены следующие модули из
курса по безопасности Volvo Group Aware:

- ☒ Основные положения по информационной безопасности пользователя
- ☒ На Вашем рабочем месте
- ☒ За пределами Вашего рабочего места



Certificate

This Certificate has been issued to

Mr. Vitalij Shevlyuk
Volvo Ukraine LLC

in recognition of his participation in the
Mercuri International course

**Accelerate Aftermarket
Service Sales**

09-10.12.2009

Course content:

- The Volvo EUD Planning Process
- 6-Step Sales Process
- Questioning technique
- Feature/Advantage/Benefit model
- Dealing with Objections
- Advice Selling Service

Consultant

Mercuri International Ukraine





Certificate

This Certificate has been issued to
Mr. Vitalij Shevlyuk
Volvo Ukraine LLC
in recognition of his participation in the
Mercuri International course

Accelerate Aftermarket Vehicle Service and Repair

12-19.2007

Course content:

- Effective teamwork
- How can we make sure we do it right the first time
- Advice linked to changed customer expectation
- Vehicle service and repair workflow
- The communication chain
- Advice for improved teamwork

Consultant:

Mercuri International Ukraine

TAKING SALES
TO A HIGHER LEVEL



Certificate

This Certificate has been issued to
Mr. Vitalij Shevlyuk
Volvo Ukraine LLC
in recognition of his participation in the
Mercuri International course

Accelerate Aftermarket Planning

21-22.04.2007

Course content:

- Benefits of professional pre-planning
- Introduction of Key Performers Indicators
- Key areas of planning
- How to plan work in dealership Demand/Supply
- Proactive preplanning and usage of VOSS

Consultant:

Mercuri International Ukraine

TAKING SALES
TO A HIGHER LEVEL





Certificate

This Certificate has been issued to
Mr. Vitalij Shevlyuk
Volvo Ukraine LLC
in recognition of his participation in the
Mercuri International course

ACCELERATE Aftermarket Deliver to Customer and Follow-up

28.07.2007

Course content:

- Commitment to Deliver and Follow-up
- Delivery and Follow-up process
- Advice Preparation and Invoicing
- Tips for Dealing with Customer Objections
- Advice on Telephone skills

Consultant:

Mercuri International Ukraine

TAKING SALES
TO A HIGHER LEVEL

СЕРВИС

КОМПАНИИ

КАЧЕСТВЕННЫЙ СЕРВИС В РАССРОЧКУ

«Ваша компания – Volvo Rental» – это не просто название, это философия, это подход к работе, это отношение к клиенту. Это то, что делает вашу компанию уникальной и конкурентоспособной. Это то, что заставляет клиента возвращаться к вам снова и снова. Это то, что делает вас партнером, а не просто поставщиком услуг.

ЖИЗНЬ ПО ТОЛАНУ

Сотрудники Volvo Rental – это люди, которые знают, что такое сервис. Они знают, что такое качество. Они знают, что такое надежность. Они знают, что такое ответственность. Они знают, что такое уважение к клиенту.

СНАЙП, СЕРВИС И ЗАКОННОСТЬ

Ваша компания – Volvo Rental – это не просто название, это философия, это подход к работе, это отношение к клиенту. Это то, что делает вашу компанию уникальной и конкурентоспособной. Это то, что заставляет клиента возвращаться к вам снова и снова. Это то, что делает вас партнером, а не просто поставщиком услуг.

«Ваша компания – Volvo Rental» – это не просто название, это философия, это подход к работе, это отношение к клиенту. Это то, что делает вашу компанию уникальной и конкурентоспособной. Это то, что заставляет клиента возвращаться к вам снова и снова. Это то, что делает вас партнером, а не просто поставщиком услуг.

«Ваша компания – Volvo Rental» – это не просто название, это философия, это подход к работе, это отношение к клиенту. Это то, что делает вашу компанию уникальной и конкурентоспособной. Это то, что заставляет клиента возвращаться к вам снова и снова. Это то, что делает вас партнером, а не просто поставщиком услуг.

«Ваша компания – Volvo Rental» – это не просто название, это философия, это подход к работе, это отношение к клиенту. Это то, что делает вашу компанию уникальной и конкурентоспособной. Это то, что заставляет клиента возвращаться к вам снова и снова. Это то, что делает вас партнером, а не просто поставщиком услуг.

«Ваша компания – Volvo Rental» – это не просто название, это философия, это подход к работе, это отношение к клиенту. Это то, что делает вашу компанию уникальной и конкурентоспособной. Это то, что заставляет клиента возвращаться к вам снова и снова. Это то, что делает вас партнером, а не просто поставщиком услуг.

«Ваша компания – Volvo Rental» – это не просто название, это философия, это подход к работе, это отношение к клиенту. Это то, что делает вашу компанию уникальной и конкурентоспособной. Это то, что заставляет клиента возвращаться к вам снова и снова. Это то, что делает вас партнером, а не просто поставщиком услуг.



«Ваша компания – Volvo Rental» – это не просто название, это философия, это подход к работе, это отношение к клиенту. Это то, что делает вашу компанию уникальной и конкурентоспособной. Это то, что заставляет клиента возвращаться к вам снова и снова. Это то, что делает вас партнером, а не просто поставщиком услуг.

«Ваша компания – Volvo Rental» – это не просто название, это философия, это подход к работе, это отношение к клиенту. Это то, что делает вашу компанию уникальной и конкурентоспособной. Это то, что заставляет клиента возвращаться к вам снова и снова. Это то, что делает вас партнером, а не просто поставщиком услуг.

ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ

«Ваша компания – Volvo Rental» – это не просто название, это философия, это подход к работе, это отношение к клиенту. Это то, что делает вашу компанию уникальной и конкурентоспособной. Это то, что заставляет клиента возвращаться к вам снова и снова. Это то, что делает вас партнером, а не просто поставщиком услуг.

«Ваша компания – Volvo Rental» – это не просто название, это философия, это подход к работе, это отношение к клиенту. Это то, что делает вашу компанию уникальной и конкурентоспособной. Это то, что заставляет клиента возвращаться к вам снова и снова. Это то, что делает вас партнером, а не просто поставщиком услуг.

«Ваша компания – Volvo Rental» – это не просто название, это философия, это подход к работе, это отношение к клиенту. Это то, что делает вашу компанию уникальной и конкурентоспособной. Это то, что заставляет клиента возвращаться к вам снова и снова. Это то, что делает вас партнером, а не просто поставщиком услуг.

СОСТОЯНИЕ ДЕЛ

«Ваша компания – Volvo Rental» – это не просто название, это философия, это подход к работе, это отношение к клиенту. Это то, что делает вашу компанию уникальной и конкурентоспособной. Это то, что заставляет клиента возвращаться к вам снова и снова. Это то, что делает вас партнером, а не просто поставщиком услуг.

«Ваша компания – Volvo Rental» – это не просто название, это философия, это подход к работе, это отношение к клиенту. Это то, что делает вашу компанию уникальной и конкурентоспособной. Это то, что заставляет клиента возвращаться к вам снова и снова. Это то, что делает вас партнером, а не просто поставщиком услуг.

«Ваша компания – Volvo Rental» – это не просто название, это философия, это подход к работе, это отношение к клиенту. Это то, что делает вашу компанию уникальной и конкурентоспособной. Это то, что заставляет клиента возвращаться к вам снова и снова. Это то, что делает вас партнером, а не просто поставщиком услуг.

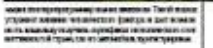


Ловкость рук, немного замаски-
рованной и вполне ангажированной
Евро-2 на вполне законных
основаниях превращается
в автомобиль класса Евро-3.
Но такое дано не каждому.
Наделить грузовой
способностью к чудесному
превращению умеют
на специализированных
сервисных станциях
Volvo-Waluma.



научно-исследовательских, конструкторских, проектных и производственных организаций, имеющих лицензии на право осуществления указанных видов деятельности. Лицензии выдаются на срок до 5 лет, но не более чем на 10 лет. Лицензии выдаются на срок до 5 лет, но не более чем на 10 лет. Лицензии выдаются на срок до 5 лет, но не более чем на 10 лет.

Видео-записи, сделанные в течение 1994 года, показывают, что в течение 1994 года в Чехии и Словакии были проведены многочисленные операции по ликвидации преступности. В частности, в Чехии в 1994 году было ликвидировано 12 преступников, в Словакии — 10. В результате этих операций было ликвидировано 22 преступника, что является рекордом за последние 10 лет.

[illegible]

Keywords: TQM, innovation, organizational learning, organizational culture, organizational performance





Flea Training Certificate

It is hereby certified by the world's foremost authority on fleas that the holder hereof is a fully qualified FLEA TRAINER!

Shervlyux Vitally

FLEA TRAINERS are people who are driven from within and are dedicated to jumping out of the jar while avoiding becoming a **SNIP**...Susceptible to Negative Influences of Other People! They have taken the lid off their own possibilities and they are teaching others to do the same.

FLEA TRAINERS work at seeing people through — instead of trying to see through people. They teach others how to *get on* rather than telling them where to *get off*. They know that dedicated effort is its own reward and that what you *get* by reaching your objective is not as important as what you *become* by reaching it.

FLEA TRAINERS seek balanced success by building their lives on honesty, character, loyalty, love, trust and integrity. The above-named FLEA TRAINER is going up with the knowledge that *he climbs highest who helps another up!*

Jig Ziglar

The World's #1 Flea Trainer

Certificate of Appreciation

Mr Vitaliy Shevliuk

has successfully attended and passed the

"SPFH and Combines"

At the John Deere Works Zweibrücken.

from Jan. 16, 2012 to Jan. 17, 2012

  
Peter Dettler Michael Dateman Alexander Sassenberg
PSS Combine Harvesters PSS Hay and Forage PSS Tractors



Certificate of Appreciation

Mr Vitaliy Shevliuk

has successfully attended and passed the

"Tractor, AMS Sprayers and Balers Training"

At the John Deere Works Mannheim.

from Jan. 18, 2012 to Jan. 19, 2012

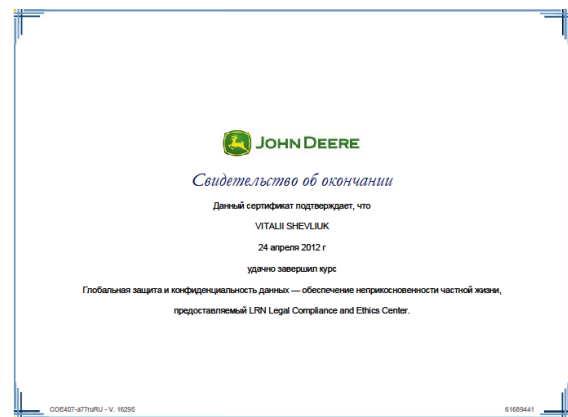
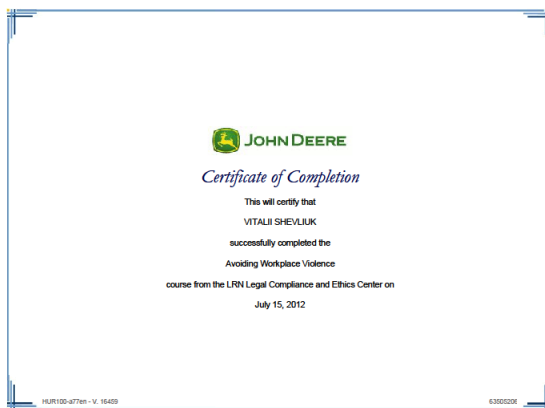
  
Peter Bötcher Michael Bateman Alexander Sassenberg
PSS Combine Harvesters PSS Hay and Forage PSS Tractors

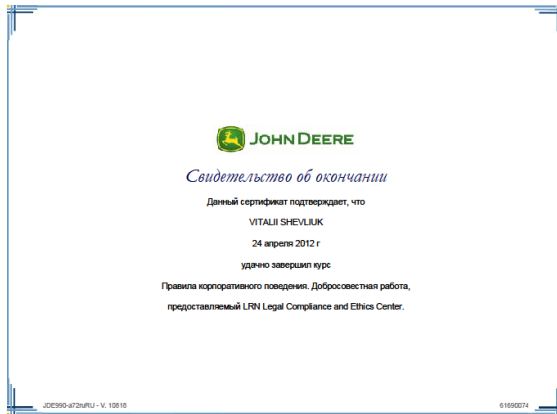




Course Completion Certificate

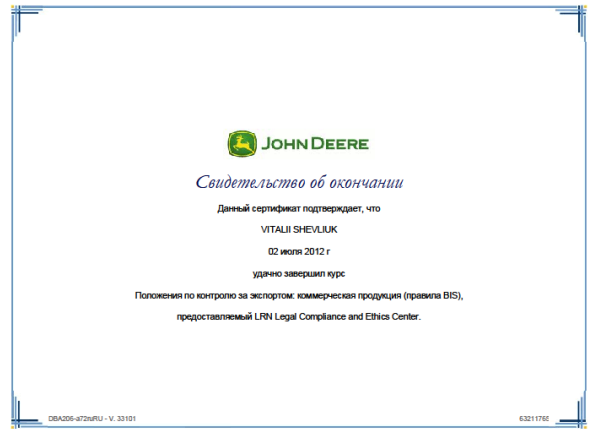
Course Completion Certificate





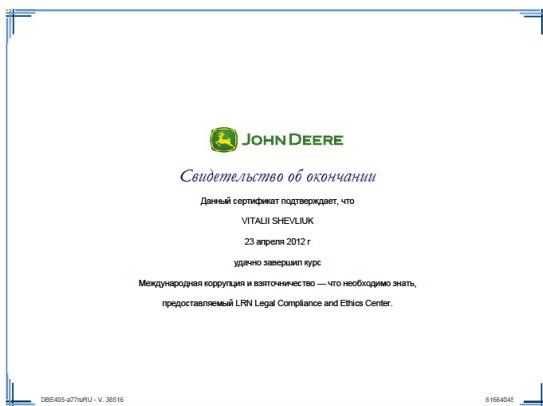
http://johndeere-icec.ln.com/app/certificate2/ViewCertificate?catalog_no=JDE990-a72nRU

4/24/2012



http://johndeere-icec.ln.com/app/certificate2/ViewCertificate?catalog_no=DBA206-a72nRU

7/2/2012



http://johndeere-icec.ln.com/app/certificate2/ViewCertificate?catalog_no=DBE405-a77nRU

4/23/2012



Сертификат прохождения обучения

Vitaliy Shevliuk

на имя

Agrimatco Ukraine Kiev

Дата прохождения

Введение в JCB

Вкл.

август 9, 2017

с

С отличием

Сертификат технического обучения

Vitaliy Shevliuk

на имя

Agrimatco Ukraine Kiev

Дата прохождения

Модель управления
взаимоотношениями с клиентами

Вкл.

август 11, 2017

с

С похвалой

Сертификат технического обучения

Vitaliy Shevliuk

на имя

Agrimatco Ukraine Kiev

Дата прохождения

СПОСОБ JCB ПО ПОИСКУ
ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ ПРИ
Вкл.

август 9, 2017

с

С похвалой

Сертификат технического обучения

Vitaliy Shevliuk

на имя

Agrimatco Ukraine Kiev

Дата прохождения

СПОСОБ ВЕДЕНИЯ ПРОДАЖ

Вкл.

август 10, 2017

с

С отличием

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

У часи, коли Україна змушена виборювати свою незалежність та право на європейське майбутнє не маючи достатньо інвестицій у аграрну галузь, оптимізація витрат підприємства, у тому числі на ремонт та обслуговування парку машин, є як ніколи актуальним. Ми розпочинаємо короткий цикл статей, присвячених темі оптимізації витрат на ремонт та обслуговування сільськогосподарської техніки.

Brand: Favor,
переносимый процессор
cover
«Аэросол» от
Karo Taro
Banco Mar-enc,
KARU-TEK-REK,
Aerosol
(Model)

Тема буде стосуватися як загального розуміння витрат підприємств на господарську діяльність, так і частин витрат на ремонт та обслуговування у складі великої техніки. Аналізуючи заходи, що належать підприємствам, до характерних витрат частин і частіших матеріалів, зупинитися кардинально на матеріалі на надійність, довговічність, економію пального і, як наслідок, на економію витрат. Кожне сільськогосподарське підприємство витрати кошти на постійні матеріали, засоби захисту рослин, паливно-мастильні матеріали, техніку та оплату праці персоналу з ай обслуговування. Це основні складові витрат є заробітна плата, паливно-мастильні матеріали, ремонт та обслуговування техніки.

До речі, «розуміння» та «часове обслуговування» техніки напружує впливає на її надійність, збільшує викирковані інтервали, що сприяє чергому усвідомленню: якості над непередбачуваних простоті під час проведення інтенсивних вимог робіт. Крім того, використання застатків сільських виробників, у тому числі постійних майстрів на заводській збиральній конвеєрі, дає значну економію – до 20% порівняно з організаційними значеннями, але без втрати якості. Наприклад, на всі знають, про те, що використовують один із менш ніж надскладу в «підприємстві».

зодерже, который составил 15W-30 за счет более экономичного плавного 3 — 5%, что достигается при выпаривании из топлива 10% воды. В результате картерное оборудование не подвергается коррозии, снижается износ и задержка масла, что повышает ресурс, срок службы и надежность системы, снижает затраты на обслуживание. Перевод на биодизель повышает экологичность и снижает затраты на топливо. В настоящее время в Украине ситуация в топливно-энергетической сфере складывается из-за отсутствия альтернативных источников энергии и отсутствия государственной поддержки. Поэтому в настоящее время на Украине нет возможности использовать биодизель в качестве альтернативного топлива. В настоящее время в Украине нет возможности использовать биодизель в качестве альтернативного топлива. В настоящее время в Украине нет возможности использовать биодизель в качестве альтернативного топлива.

Але є шляхи оптимізаційних витрат. Випорки за частини та мастильних матеріалів від клієнтів тих самих компаній, які водночас чальниками не збирають конверси Claas Deere, CNH, AGCO, Volvo, MAN, Renault та інші. Стримуючи кошторисуючі на те, що завод, можна з 100% взаємністю спонсорувати, технікою, обладнанням, техніці як для оригінальних запчастин (original equipment manufacturer, у перекладі оригінального виробника),



Кожна техніка, і John Deere — не виняток, потребує ремонту і заміни спрацьованих деталей. Швидкість постачання запасних частин напряму впливає на роботу техніки. Як сьогодні організовано постачання запасних частин компанії «Джон Дір Україна» і на що слід розраховувати українським аграрям, розповів Віталій Шевлюк, спеціаліст відділу маркетингу запальчин компанії «Джон Дір Україна».

? Віталію, який асортимент запасних частин доступний аграріям України?

— Якщо порівнювати весь асортимент продукції американських і бразильських заводів, який загалом налічує близько 70 тис. різних запчастин, з асортиментом запчастин, який на сьогодні зустрідено в Україні, то нас порівняє 26 тис. виїмчувань (у Росії — 36 тис.). Тобто показник серійності. У грошовому еквіваленті це становить близько 100 млн грн.

Якщо казати про рівень

доступності запчастин, то на сьогодні він становить 84%. Цей показник означає, що якщо клієнтові потрібно 100 запчастин за однієї заявкою, то 84 запчастини з цих 100 є на складах



Віталій Шешнюк,
спеціаліст з питань корупційної запобігання
компанії «Дарс Ді Україна»

Робота без зупинок

дилерів компанії, хоча може так, що назвні всі 100 позивий.

? Як ви визначаєте і формуєте асортимент запасних частин, які потрібно мати на складі?

— Член веб-сайт компанії «Доктор Україна» в систематично одержую запити від наших клієнтів — вільні від ДІД дилерів, а напевно від користувачів теж. Ізавра John Deere. Кількість продажів за наявності застатків, цінами на них, надруковані таблиці зі списком потрібних деталей. Згідно з таблицями, в перерізів їхню наявність на складах. Для порівняння: показник доступності на складах в Німеччині, згідно збере застатків має Східної регіон, становить 87%. Тож у нас він досягає рівня високий.

? Які рівень забезпеченості запчастин і термін їхньої доставки?
— На сьогодні клієнти компанії

John Deere мають можливість придбати за частини у 21 місті України. Тобто ми маємо 21 склади, який індивідуально реалізує за частини. Цього року ми плануємо відкрити ще місто.

? Торік компанія «Джон Дір Україна» відкрила склад екстрених запчастин. Що це за склад, яке його призначення?

— У кожного дилера є гнучкість замовлення, які він планує перед сезоном. Замовлені за частини дозволять

стабільно підвищеними іншими складами. Але є перелік таких, які, так би мовити,

додатко заохочувати. Після цього кожен власник має використати, а не тільки на оспад. Сьогодні такої моделі немає ні в одній країні світу, крім України, і це є напевно єдиною її перевагою. Показавши сьогодні мені результати побачення з директором банку, не забув я про основні негачі рекомендацій. Проаналізувавши інформацію я дійшов висновку, що такі заходи – бізнес на 2500 кабінувань. Доводилося розв'язувати потреби клієнтів у екстрених випадках, таких як пожежі, «Дороги Інтерпрет» приймали рішення про створення нового союзу для тільки зберігання. Відомий мені той самий союзу з компанією GEFCO у Києві, він дійсно 500 тт матеріалів і обладнання. На сьогодні цей союзник на 100%, він повністю функціонує. Інвестиції становлять понад 2 мільйони, або приблизно 20 млн грн.

? Чи є єдина система моніторингу запчастин в Україні?
— У нас є система, завдяки якій ми

знаємо, де, на якому складі зберігати, ту чи іншу запчастину. Тобто куди-дилер може отримати дані про наявність запасної частини не тільки в Україні, а й в усьому світі, хоч би де вона була.

? Якщо запчастини немає на території України, який термін її позмищення?

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ГАРТУЄТЬСЯ ЯКІСТЬ ЛАНЦЮГІВ

У сучасному світі машин важко уявити собі такі механізми, у яких би не застосовували елементи передачі крутного моменту від приводу двигуна чи редуктора до веденої частини виконавчого механізму (мотозило жатки, ротора полобробача, привід транспортера жатки тощо).

[illegible]

З давніх часів, коли людина винайшла колесо й уперше його застосувала для переміщення вантажу, прогрес та розвиток людства змушує і спонукає розвиватись механіку, ускладнюючи конструкції та збільшуючи швидкохідність і навантаження.

Перший спосіб для передачі сил тиску застосовує відомий винахідник Леонардо да Вінчі, який ще у XVI столітті зобразив розкошілий ланцюг на своєму ескізі, а внаслідок його сконструював і застосував у механізмі для передачі крутного моменту із зірочки, що веде, на ведучу.

Основні виробники роликів для ланцюгів представлені в Україні — це компанії AGRO-JAN (Польща), ST-AGRI (Китай), DONGHUA (Китай), Rexnord (США), Tsubaki (США), Renold (Великобританія), IWIS (Німеччина). Слід зауважити, що останній виробник ланцюгів є їх постачальником для багатьох інших компаній.

ком на квітня дві різних фірм-виробників колб. Так із кількісного асортименту коб IWS викинули дві квітбійні постачальники від коб ELITE. Також постачальні, припадні, емен- торні, мисли, ланцюги жеток та ланцюги-тор- спорти квітбійні кобери на квітбійні John Deere, Claas, Case, New Holland, Massey Ferguson, Levea, Geringhoff, Fentini, Capelli багато інших виробників. Але речі, компанії. Склад називає IWS квітбійні компанії і в ів- припадні постачальники 2013 року.

Існують два стандарти розмірів та допусків налягання на розрахунок коефіцієнта міжнародної системю стандартизації ISO [International Organization for Standardization]. Це американський стандарт ISO Type A та британський 1. Type B.

Інша аббревіатура американського стандарту ANSI (ASME, American National Standards Inst.) й аббревіатура британського — BS, British Standards. Також зазначено у стандартизації нації вказують стандарт відповідності німець



ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА: МОТОРНІ ОЛИВИ

Майже у кожному господарстві наріжним каменем стає питання витрат на паливо, що складаються із **ціни пального** та обсягу витрати його двигуном. Та якщо ціну пального можна **дещо здешевити** завдяки довгостроковим домовленостям із постачальником, то як можна **зменшити споживання** пального технікою?

Павел Иванович
Кривенко, доктор
Полковник запаса
Д.С.С. - 1994 г.
ИЗДАТЕЛЬСТВО
ВЕРХНЕВАНСКОЕ КОМПЬЮТЕРНОЕ
ПРОГРАММИРОВАНИЕ
Керно Гербер,
Петра Маркеловна,
Иванов Иван,
Александр, Николай

Ця складова зовнішні від багатьох загально-відомих факторів, таких як технічний стан машини, вчасне обслуговування, правильне налаштування обладнання, кваліфікація механізатора тощо. Крім цього, існує ще одна дещо іншою складовою, про яку відомо велью малою — спеціалістів та фермерів, які уже встигли переконатися у «неможовику» на власному досвіді. Ця складова безперечно є найважливішою частинкою будь-якої машини. Звісно, це — людський фактор.

Ми маємо змогу користуватися досвідом країн, де рівні технології ведення сільського господарства розвинуті дуже високо. Це свідать Фортунато Прудзіа, президент компанії Genis CUMA, Франція, який наостанок тестував трактор T44, що тестує ми поїхали з обсягами гонимими, особливо на час їм вперу. Економія палива становила більше – на цій статистичній ми зможимо більше 2000 літрів на рік.

Цікав Франка Лоріто, технічний інспектор Бургундської регіональної федерації CUMA («тримай, якщо ви порівнюєте традиційні оми з оми FUE fuel economy (це економія палива)). Стіт відомий використовувати, по меншій мірі матеріал FUE додають 8 кілограмів сім на величезній потужності. Трактор працює з меншим

итратами енергії і, таким чином, рухастістю гетьо під час виконання аналогічної ти, або при тому самому рівні витрат палива. У чому ж секрет цих малютих 8 військових см? Спробуємо розібратися.

Вибір моторної оливи ґрунтується на двох її принципах: в'язкість і сорт.

Перший принцип — це рекомендація вибрати техніку вибрати оліву за кінематичною в'язкістю. Зверніться до вашого дилера або прочитайте інструкцію з експлуатації, щоб дізнатися, які в'язкісні характеристики мають бути у вашого мотора.

Судини стандарт, за яким класифікують повітряні судна – SAE (Society of Automotive Engineers) – розділяють на *Сітка Автономія; Ілюстрація; Розподіл; введений у США (1926 рік)*. Категорія в якій характеризує літальність озона, мірності в системі. Було, мабуть, це опору під дією сили власної сили озона. Однак, системою – це і загальну вертикальну метео-авіацію. Оскільки озона стікає за межами атмосфери, наприклад, середній температурі нижнього шару середньої частини атмосфери, середня температура 40°C. Отже, за меншої в'язкості озона – менший опір озона у шматку. Звідси виходить, якщо подати менший опір силі тертя, потрібна менша енергія і відповідно менше дальності.

