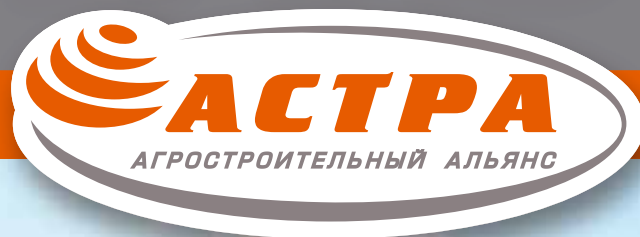


# ASTRA LAND

3/2011



**НАШ СЕРВИС —  
ВАШ НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР  
МЫ РАБОТАЕМ ДЛЯ ВАС!**



Строительство современного  
тракторного завода FENDT

СТР. 8



Дни практики HORSCH:  
с любовью к земле

СТР. 18



MANITOU: «Satisfaire nos clients»,  
или «Все для блага потребителя»

СТР. 30



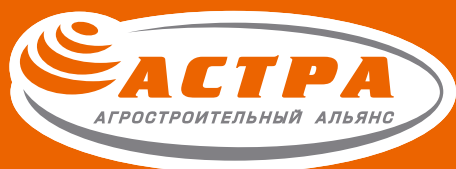
Сеялки KUHNE:  
посев плюс каткование

СТР. 32

[www.astra-group.com.ua](http://www.astra-group.com.ua)



# Настоящий дождь для Ваших полей ОТ **VALLEY**



Официальный дилер оросительных систем Valley  
в Украине – компания ТОВ «АСА «АСТРА»

Звонки со стационарного бесплатно

**0 800 501-588**

08162, Украина, Киевская обл.,  
смт. Чабаны, ул. Машиностроителей, 5А

Тел.: (044) 545 56 00

Факс: (044) 545 56 06

Моб.: +38 050 388 27 31

E-mail: [office@astra-group.com.ua](mailto:office@astra-group.com.ua)

[www.astra-group.com.ua](http://www.astra-group.com.ua)



**КОМПАНИЯ «АГРОСТРОИТЕЛЬНЫЙ АЛЬЯНС «АСТРА» РАСШИРЯЕТ СВОЕ РЕГИОНАЛЬНОЕ ПОКРЫТИЕ**

Компания «Агростроительный альянс «Астра» развивает дилерскую сеть. Мы рады приветствовать вас в новых офисах!

В этом году мы открыли офис в **Житомире** по адресу **ул. Звягильская, 19**.

Кроме того, мы сменили месторасположение в **Кировограде**, наш новый адрес — **ул. Мурманская, 5а**. В новом офисе вы сможете выбрать и купить заинтересовавшую вас технику, заказать и приобрести запасные части.

Также приглашаем вас посетить наше новое представительство в **Николаеве** по адресу: **ул. Веселиновская, 55**. Здесь вы сможете увидеть нашу технику, приобрести запасные части, заказать сервисное обслуживание. ■



**ОБНОВЛЕНИЕ ПАРКА МАШИН**

Каждый год растет количество проданной нашей компанией техники. Чтобы обслужить парк сельхозтехники, требуется больше региональных торговых представителей, обеспечивающих клиентов запчастями, и мобильных сервисных бригад. А для них необходим транспорт.

Поэтому в текущем году наша компания решила обновить свой автопарк. Мы приобрели 14 машин Chevrolet Aveo для торговых представителей и 23 автомобиля Opel Combo и Opel Vivaro для сотрудников служб, занимающихся сервисом и запчастями. Сервисные автомобили, маркированные логотипами брендов, которые мы представляем в Украине, будут оборудованы шкафами для инструментов.

Встречайте новые машины с представителями наших сервисных служб у себя в хозяйствах! ■



**ОТКРЫТИЕ СЕРВИСНЫХ СТАНЦИЙ**

Компания «Агростроительный альянс «Астра» открывает собственную сеть сервисных станций в регионах.

Первыми ласточками стали города **Винница** и **Запорожье**. В каждом из них ведутся строительные работы и сформирована команда специалистов, которые уже готовы оказать профессиональную сервисную помощь. Приглашаем всех желающих на официальное открытие сервисных центров, которое состоится в конце октября. Даты проведения будут сообщены дополнительно. ■

**НАШЕЙ КОМПАНИИ – 13 ЛЕТ!**

10 июля 2011 года мы отпраздновали 13 лет со дня основания компании. В прошлом году этот день мы отметили шашлыками на нашей базе и в этом году планировали что-то подобное. Однако погода подвела, поэтому в день торжества сотрудников центрального офиса, центрального склада и сервиса пригласили в кафе.

Музыкой нас обеспечила группа «За двома зайцями». Исполнение было таким заводным и вдохновляющим, что уже после первых песен сотрудники стояли в очередь за микрофоном, чтобы самим спеть свои любимые хиты. Открытием вечеринки стала вокальный талант нашего юриста Александры Вардугины. Теперь мы уверенно можем сказать, что в нашей компании есть талант, есть X-фактор! ■





# AGCO: исцеление качеством

Южная Бавария — земля, где производят самую качественную сельхозтехнику. В этом убедились журналисты из многих стран мира, посетившие пресс-конференцию AGCO, посвященную итогам работы и определению планов на будущее





**Н**ебольшой курортный городок Бад-Верисхофен (а именно в нем «расквартировали» представителей медиа) ежегодно привлекает сотни тысяч туристов. Целебные минеральные воды, которыми славится этот край, помогают в преодолении разнообразных болезней. Сверхнадежная и высокопроизводительная сельхозтехника, производимая в этом регионе, способна «вылечить» украинские поля от неурожайности.

Чистый воздух, мало машин, зато великое множество парков и скверов, высокая экологическая культура — фирменный знак Бад-Верисхофена. Высокая надежность и производительность, долговечность и способность работать в сверхсложных условиях — фирменный знак техники корпорации AGCO. Внимание к запросам клиента, постоянная готовность прийти на помощь, современный сервис — фундаментальные принципы обслуживания аграриев в компаниях, продающих продукцию корпорации AGCO.

**Секрет успеха AGCO — в непрерывном развитии**

172 миллиона евро будет вложено в немецкие заводы Fendt в городах Марктобердорф и Асбах-Бойменхайм. Этот инвестиционный проект предусматривает увеличение производственных мощностей до 20 000 тракторов ежегодно. Открытие новой производственной площади запланировано на сентябрь 2012 года. Этот завод станет ответом на



**ПЕТЕР-ЙОЗЕФ ПАУФФЕН,**  
вице-президент AGCO,  
генеральный директор Fendt

« В текущем году мы рассчитываем на увеличение продаж примерно на 15-20%, до 15 000 машин

вызовы нового времени. Высокоэффективное производство тракторов и кабин с современными технологическими циклами обеспечит новые рабочие места и выпуск качественной продукции. Изюминка нового завода — суперсовременный комплекс окраски тракторных кузовов, представляющий собой высокотехнологичную комбинацию использования автоматики и ручной

« Около 3300 сотрудников в сфере разработки и исследований, сбыта и маркетинга, а также в производстве, сервисе и управлении работает на предприятиях компании Fendt в Марктобердорфе и Асбах-Бойменхайме

работы, ориентированную на повышение качества. Специальная система вытяжного вентилирования, устройства по очистке воды и современные фильтрационные системы обеспечива-

ют двойную антикоррозийную защиту, одновременно гарантируя ощутимое уменьшение вредных выбросов. Следовательно, и окружающей среде — замечательным паркам Бад-Верисхофена, Кауфбойрена и окрестностей — ничего не угрожает. На новой сборочной линии вместо конвейеров будут использоваться автоматические транспортные устройства, не требующие присутствия водителя. Максимальная автоматизация производственных процессов позволит получить на выходе продукт исключительного качества.

В нашей стране продукция под маркой Fendt заслуженно пользуется высоким спросом. Тракторы из серии 700 Varjo отличаются рядом инновационных решений и очень высоким уровнем комфорта. Новая кабина VisioPlus дает исключительное ощущение пространства и хорошую обзорность. Сплошное лобовое стекло площадью 6,1 м<sup>2</sup>, которое заходит на крышу машины, — лучшее решение для оптимального кругового обзора. Чрезвычайно комфортное кресло Evolution имеет пневматическую





подвеску, систему подогрева, а также дополнительную систему низкочастотного подрессоривания, специальную систему кондиционирования. В движение тракторы Vario 700 приводятся шестицилиндровым двигателем Deutz объемом 6,06 л с четырьмя клапанами на цилиндр и системой впрыскивания CommonRail с рабочим давлением, которое достигает 1600 бар. Турбокомпрессор с электронным регулируемым клапаном способен обеспечить исключительную динамику в сочетании с оптимальными характеристиками мощности. Серия 700 Vario комплектуется новой высокоэффективной системой охлаждения. В этих тракторах используют специальное клапанное оборудование обеспечения точности вождения Vario Guide, гарантирующее исключительную маневренность при развороте и работах с фронтальным погрузчиком.

« Fendt — признанный лидер в производстве тракторов

Бесспорно, будут иметь успех у потребителей и кормоуборочные комбайны Fendt Katana 65. Они отличаются наличием самого большого на рынке дробильного барабана и новой дробилки с V-образными ножами. Катана — меч японского самурая, символ силы, остроты и точности. Всеми этими характеристиками обладает новый кормоубороч-



**ХУБЕРТУС МЮЛЬХОЙЗЕР,** первый вице-президент по стратегии и интеграции, генеральный менеджер AGCO по Восточной Европе и Азии:

« Украина — это важный, интенсивно развивающийся рынок для продуктов корпорации AGCO, особенно для таких, как тракторы Fendt большой мощности. Fendt очень хорошо под-

ходит для крупных сельхозпредприятий, которых немало в Украине. Наша доля в этом сегменте украинского рынка составляет около 20%. Кроме того, у нас есть замечательный партнер по сбыту в Украине, компания «АСТРА», который даже в самые сложные кризисные времена работает успешно, обеспечивая своевременное снабжение запчастями и надлежащее сервисное обслуживание. В этой компании работает квалифицированный персонал. Все это — залог нашего успеха на украинском рынке.

Таких же высоких показателей, каких мы достигли сейчас в Украине в сегменте тракторов, мы стремимся добиться в будущем с уборочной и посевной техникой, а также с опрыскивателями. В сегменте уборочной техники это может произойти в течение трех лет, а что касается посевной техники и опрыскивателей, то уже в следующем году вполне реально добиться 20-процентной доли на украинском рынке. Мы, конечно, думаем и о том, чтобы наладить сборку нашей сельхозтехники в странах вашего региона, о производственных площадках в России и в Украине. В конце этого года мы озвучим нашу стратегию по этому вопросу. Она будет предусматривать производственные базы как в России, так и в Украине. На выставке «Агритехника» мы впервые представим наш кормоуборочный комбайн Katana, который в будущем станет для нас очень важным продуктом. С ним мы связываем перспективы работы с крупными хозяйствами Восточной Европы. Возможно, модельный ряд «семисотых» тракторов пополнится еще несколькими «братьями и сестрами», которые мы также представим на «Агритехнике».







В нашей стране продукция под маркой Fendt заслуженно пользуется высоким спросом



**АЛЕКСАНДР ЦАЙТЛЕР,**  
региональный менеджер по продажам  
в Восточной Европе и СНГ:

«Для меня самое главное то, что мы можем с оптимизмом смотреть в будущее. Свидетельство тому — озвученная сегодня цифра инвестиций в размере более 170 миллионов евро. Решение о вложении таких средств было принято еще в начале кризиса. Оно очень мужественное и ответственное, а его правильность подтверждает сегодняшней день, ведь рынок начинает динамично развиваться и расти.

Украинский рынок — самый успешный по развитию среди рынков стран СНГ. На сегодня Fendt имеет 20% на нем. Около 20% рынка в Украине имеет также и AGCO. Считаю, что это очень хороший показатель. В последнее время наряду с развитием крупных холдингов в Украине также мощно развивались небольшие и средние фермерские хозяйства. Меня особенно радует то, что количество наших клиентов, представляющих именно такие хозяйства, постоянно растет. И это является сильным позитивным сигналом. Мой опыт свидетельствует о том, что рынок развивается по спирали. После кризиса наступил этап динамичного развития, а когда-нибудь после периода динамичного роста наступит, вероятно, спад. Так было до сих пор, возможно, так будет и в будущем. Что-то спрогнозировать на перспективу очень сложно. Единственное, что я могу сказать: прогнозы на этот и на следующий год положительные. Компания «АСТРА» является нашим дистрибьютором на украинском рынке. Это один из сильнейших партнеров AGCO в Восточной Европе. Она славится хорошей организацией, отличной маркетинговой службой, отлаженной системой эффективных продаж и, самое главное, высоким уровнем сервиса. А успешная продажа продуктов возможна лишь тогда, когда на соответствующем уровне осуществляется и сервисное обслуживание. Это стало возможным в Украине. Думаю, что благодаря такому эффективному партнерству мы и дальше будем успешно продвигаться на украинском рынке. На сегодня наш самый мощный модельный ряд — 900-я серия тракторов — прекрасно представлен на рынке Украины. Я считаю, что у новых тракторов, которые мы сегодня представляем, — компактные, большие, мощностью до 240 л.с., — также будут хорошие перспективы на украинском рынке.

«47 млн евро  
вложено в 2010 году

в различные проекты, связанные с тракторами, а также в проект кормоуборочного комбайна Fendt Katana

ный комбайн Fendt Katana 65. Можно смело прогнозировать, что в ближайшее время он начнет свое триумфальное шествие по мировому рынку сельскохозяйственной техники.

По данным европейских аналитиков, в частности Европейского комитета ассоциаций производителей сельскохозяйственного оборудования, текущая конъюнктура рынка обнадеживает. Экономический бум, по прогнозам, продлится и в ближайшие полгода. Эксперты AGCO подтверждают эту тенденцию. Если ситуация будет

развиваться так и дальше, можно будет говорить и о рекордных показателях продаж, даже превышающих докризисные. С оптимизмом оценивают топ-менеджеры AGCO и перспективы украинского рынка. В нашей стране неуклонно повышается культура земледелия. Важной ее составляющей является высокопроизводительная надежная сельхозтехника. Такой продукцией — под брендами Challenger, Fendt — может обеспечить отечественных аграриев корпорация AGCO. Спешите начать техническое переоснащение! Украинские черноземы заслуживают лучшего! ■

Алексей Рыжков,  
Киев — Бад-Верисхофен —  
Марктобердорф — Киев



Кормоуборочный комбайн  
Fendt Katana 65



# Строительство СОВРЕМЕННЕЙШЕГО тракторного завода

Крупнейший на сегодня инвестиционный проект концерна AGCO — вложение около 172 млн евро в немецкие заводы Fendt в городах Марктобердорф и Асбах-Бойменхайм с целью наращивания производственных мощностей до 20 000 тракторов ежегодно — выходит на финишную прямую. Новая сборочная линия современного тракторного завода Fendt вводится в эксплуатацию уже в сентябре будущего года

## ОПТИМАЛЬНАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ ПОЖЕЛАНИЙ КЛИЕНТОВ

«Трактора Fendt — это гарантия высочайшего качества работы. Поэтому именно в таких терминах и была определена цель запуска нового тракторного завода: обеспечение максимально возможной эффективности и гибкости всех процессов, что позволило бы в будущем еще более полно удовлетворять строгие требования и индивидуальные пожелания наших клиентов», — рассказывает Петер-Йозеф Паффен, генеральный директор компании Fendt.

Так, на новом тракторном заводе Fendt внедрены самые современные производственные и логистические процессы. На новой линии сборки вместо конвейеров будут использоваться автоматические транспортные устройства, не требующие присутствия водителя. «Акцент при этом делается на качестве и создании ценности, реализации принципов оптимального материального потока, прозрачности и постоянства», — добавил Паффен.

Специфичной особенностью нового завода станет современный комплекс покраски тракторных кузовов, представляющий собой рациональную комбинацию использования







трактора, производятся здесь с соблюдением принципов бережливого производства. Прозрачность же обеспечивается за счет новой концепции допуска посетителей. «Мы и в будущем будем предлагать нашим клиентам возможность более близкого знакомства с заводом Fendt и производственными процессами, ориентированными на качество», — подчеркнул господин Паффен. На новом заводе посетители смогут пройти по специальному маршруту, наблюдая все стадии производства в непосредственной близости от производственных и монтажных участков. Для лучшего понимания сложных технических операций при этом будет использоваться мультимедийное оборудование, работающее по принципам симуляции и анимации.

### ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЗАПЛАНИРОВАН НА СЕНТЯБРЬ 2012 ГОДА

Строительные работы в Марктобердорфе продолжаются уже почти три месяца. Грунтовое основание новых монтажных цехов, лакокрасочного комплекса, а также участков завершающего цикла производства, то есть линии приемки готовой продукции и участка отгрузки, уже подготовлены, также заложены фундаменты под новые здания. Уже в середине октября должны быть возведены строения участков завершающего цикла производства, а в конце ноября — новое здание лакокрасочного комплекса. «Главная сложность при этом — двойная нагрузка: мы должны выпускать 15 000 тракторов и одновременно строить новый завод, интегрируя его в существующее производство», — рассказывает Паффен.

Пока все строительные работы осуществляются согласно графику, и уже в сентябре следующего года новый завод мощностью 20 000 тракторов и 28 000 КПП в год будет введен в эксплуатацию. «Эти инвестиции дадут нам возможность развернуть на заводах Fendt в Марктобердорфе и Асбах-Бойменхайме высокоэффективное производство тракторов и кабин с современными технологическими циклами, обеспечивающее наших сотрудников привлекательными рабочими местами», — подводит итоги Паффен.

высокотехнологичной автоматике и ручной работы, ориентированную на повышение качества.

Специальная система вытяжной вентиляции, установка по очистке воды и современные фильтрационные системы обеспечивают двойную антикоррозионную защиту и одновременно позволяют значительно сократить объемы вредных выбросов. В связи с этим Паффен заявил: «Ответственность за окружающую среду — отнюдь не чуждое нам понятие, и не только когда речь идет о нашей продукции». В связи с этим следует отметить, что все здания оснащены теплоизоляцией, соответствующей самым современным строительным нормам, кроме того, максимально оптимизировано использование ресурсов в процессе производства.

Одним из примеров максимальной ориентации на потребности клиентов при сохранении высочайших стандартов качества и ценности является новая линия по производству труб. Все трубопроводы, необходимые для оборудования

### ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПОДРЯДЧИК

Генеральным подрядчиком, выполняющим все строительные работы, выступает консорциум Schmid/Reisch. Два успешных средних предприятия из Южной Германии уже работали на строительстве новых производственных мощностей в Марктобердорфе, доказав при этом свою надежность, прозрачность использования средств, а также высокие стандарты качества. ■

Артем Чаус,  
продукт – менеджер  
(050) 334-27-63  
achaus@astra-group.com.ua



# CHALLENGER MT600D — НОВАЯ СЕРИЯ



## Уважаемые коллеги!

Рады сообщить вам о запуске в производство нового продукта — новой серии тракторов Challenger MT600D. Вы уже знакомы с хорошо зарекомендовавшими себя в работе тракторами предыдущей серии MT600C, поэтому мы надеемся, что новые тракторы помогут вам еще эффективнее справляться с вашими задачами.

Производство новой серии тракторов MT600D стартовало во втором квартале 2011 г. В нашем регионе поступят в продажу две основные модели — MT665D и MT685D мощностью 290/320 л.с. и 340/370 л.с. соответственно.





**М**ир не стоит на месте: ужесточаются экологические требования, постоянно появляются новые технологии. Тракторы MT665D и MT685D не только представляют на нашем рынке новейшие технологии, но и оснащены двигателями, соответствующими экологическим нормам Tier 2.

**Эти две модели характеризуются следующими особенностями:**

- отсутствие катализатора в выхлопной трубе;
- отсутствие системы избирательной каталитической нейтрализации (SCR);
- отсутствие системы подачи реагента AdBlue (мочевины);
- использование бака для мочевины в качестве дополнительного топливного бака, что увеличивает объем основного бака до 690 л.

Следует обязательно упомянуть о небольших конструктивных изменениях, которым подверглись тракторы.

Машины оборудованы новым двигателем AGCO Sisu Power с номинальной частотой вращения 2100 об./мин. (предыдущие версии двигателей — 2200 об./мин.), что позволило снизить уровень шума и при этом сохранить уровень мощности и крутящего момента.

На моделях установлена новая версия системы автоматического вождения AutoGuideSystem 150, благодаря использованию которой уменьшается нагрузка на оператора. Экономия времени и горючего и повышение производительности достигаются за счет сокращения повторной обработки больших зон перекрытия, а также работы в ночное время. Система позиционирования трактора обеспечивает субметровую и дециметровую точность, а также легко может быть перенастроена на сантиметровую точность RTK. Это позволит вам использовать сигнал коррекции EGNOS (европейская геостационарная служба навигационного покрытия), не требующий абонентской платы, в субметровом диапазоне, а также приобрести сигнал OmniSTAR с субметровой точностью (VBS) или сигнал с дециметровой точностью (HP). Эту систему теперь можно заказать и установить непосредственно на заводе.

На MT685D (в стандартной комплектации) и на MT685D (как дополнительное оборудование) установлен новый передний ведущий мост, обеспечивающий высокий запас прочности и позволяющий эксплуатировать трактор со сдвоенными колесами большого размера на переднем мосту без угрозы выхода из строя бортовых и главной передач. Кроме увеличенных бортовых редукторов и других элементов привода, на трактор устанавливаются увеличенный клапан рулевого управления и гидравлический цилиндр большего размера. Передний мост защищен от ударов двумя амортизаторами, закрепленными на шасси.

Трактор выполнен в новом дизайне, в частности благодаря новой подножке для входа улучшен доступ в кабину. Новые крылья колес позволяют лучше защищать ступеньки, кабину от попадания на них грязи при движении по полю.

Конструктивным изменениям подверглась и кабина, в которой установлены обновленный рычаг управления трансмиссией с новыми переключателями, новая панель на правой консоли, содержащая нечасто используемые переключатели. Вместо кулисных переключателей, применявшихся ранее, установлены кнопочные однократного действия.

Новый дисплей и программное обеспечение делают использование и настройки систем трактора максимально удобными.



Подвеска кабины OptiRidePlus (опция) с активным режимом в стандартной комплектации обеспечивает комфорт как при полевых, так и при транспортных работах. Система автоматически изменяет жесткость подвески кабины в зависимости от условий, исходя из полученной от различных источников информации. В систему входят датчики контроля положения по горизонтали — 2 спереди и 2 сзади кабины, а также гидравлические амортизаторы. С датчиков информация поступает в центральный блок управления подвеской, который регулирует жесткость каждого отдельного амортизатора, чтобы максимально повысить комфорт езды согласно предпочтениям оператора, а также в соответствии с условиями работы.

На тракторы установили новую топливную систему CommonRail III поколения, объединяющую новый насос, форсунки и топливную рампу с более высоким давлением, благодаря чему обеспечивается мгновенный и точно дозированный впрыск топлива. Насос высокого давления предусматривает давление до 1800 бар. В систему также входит подкачивающий шестеренчатый насос, предназначенный для фильтрации топлива с напорной стороны. Топливный фильтр предварительной очистки с размером ячейки 10 микрон и с ручным подкачивающим насосом, а также топливный фильтр тонкой очистки с размером ячейки 5 микрон эффективно очищают топливо от посторонних частиц. Охладитель топлива на обратной магистрали предотвращает чрезмерное возрастание температуры топлива вследствие высокого давления.

Также на тракторах Challenger MT 665D и 665D установлены новые блоки электрической системы, повышающие функциональность и надежность системы.

Надеемся, что новая техника принесет вам не только прибыль, но и удовлетворение от ее эксплуатации. ■

Георгий Бабулевич,  
руководитель направления  
(050) 446-93-77  
gbabulevich@astra-group.com.ua



# ПРЕСС-ПОДБОРЩИКИ CHALLENGER SB 36 — ЛУЧШИЙ ВЫБОР



**В**ыбор пресс-подборщика — очень важный шаг, от которого зависит качество уборки незерновой части вашего урожая. Выбирая между той или иной маркой зарубежных пресс-подборщиков, необходимо учитывать несколько актуальных сегодня требований: техника должна быть надежной, удобной в эксплуатации и дешевой в обслуживании. Также следует обратить внимание на наличие сервисной поддержки от украинского дилера.

И для небольших фермерских хозяйств, и для крупных аграрных холдингов, основным направлением деятельности которых является животноводство, пресс-подборщики — необходимая техника в технологических процессах изготовления конечной продукции.

Компания «АСА «АСТРА»» является дилером техники **Challenger**, в том числе и малых тяговых пресс-подборщиков **Challenger SB 36**, которые производятся в городе Хестон, штат Канзас, США. Выгодно отличающиеся от конкурентов и внешне, и по эффективности работы, эти машины все активнее завоёвывают симпатию сельхозпроизводителей.

Challenger SB 36 имеет уникальную форму с центральным расположением камеры тюкования, то есть масса поступает в приемное устройство по прямой линии от подборщика и до лотка прессовальной камеры. Благодаря такой конструкции пресс-подборщик Challenger SB 36 обладает целым рядом преимуществ по сравнению с пресс-подборщиками с боковым размещением камеры прессования, при котором масса во время подачи проходит два поворота в 90°.

Помимо этого дополнительными преимуществами центральной системы являются отличная обзорность и удобство транспортировки как по дороге, так и на поле.

Сварная коробчатая рама, ось и другие детали из высокопрочной стали усиливают конструкцию пресс-подборщика и в сочетании с центральной системой тюкования массы позволяют избежать нагрузок и повысить надежность и производительность.

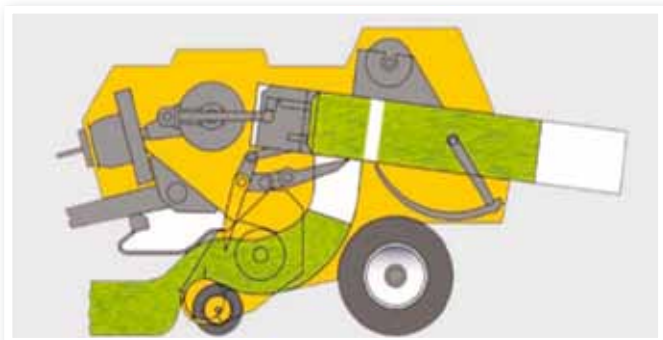
Высокая производительность малого тягового пресс-подборщика Challenger SB 36 обеспечивается за счет широкой низкопрофильной конструкции подборщика. Четыре





планки механизма способствуют максимально полной уборке валка, а система амортизации полностью копирует рельеф и «гасит» колебания.

После того как масса поступила на подборщик с шириной захвата 1,9 м, шнеки плавно смещают ее к центру приемщика, после чего она захватывается пальцами толкателя и направляется в камеру предварительного пресования, где формируется в слои или рыхлый тюк. После этого толкатель перемещает предварительно сформированную массу в прессовальную камеру, где плунжер пресует ее в тюк размером 356×457 мм и длиной от 305 до 1320 мм (см. табл.).



Благодаря короткому ходу — 550 мм — высокоскоростной плунжер оказывает на тюки дополнительное давление. Также следует отметить, что плунжер и ролики пресс-подборщика Challenger SB 36 отличаются повышенной износостойкостью.

Узловязатели спроектированы и изготовлены таким образом, чтобы обеспечить надежную работу пресс-подборщика сезон за сезоном, при минимальном времени простоев, независимо от того, используется пластмассовый или лубяной шпагат.

Пресс-подборщик приводится в работу при помощи ВОМа (540 об./мин.), при этом необходимая для работы мощ-

**Технические характеристики пресс-подборщика Challenger SB 36**

Размер тюка, мм	356 x 457
Длина тюка, мм	305-1320
Рабочая ширина захвата подборщика, мм	1928
Планки граблин, шт.	4
Количество граблин, шт.	56 двойных
Диаметр шнека, мм	279
Защита подборщика	Обгонная муфта
Ход поршня в минуту	100
Подшипники поршня, шт.	8
Количество катушек шпагата, шт.	6
Размер шин	31 x 13,5-15 8 Ply
Минимальная необходимая мощность, л.с.	35
Вес, кг	1487
Основной привод от ВОМа, об./мин.	540

ность — 35 л.с. От перегрузок машину защищают обгонная и пробуксовочная муфты и срезные болты.

**Пресс-подборщик Challenger SB 36 также может быть оборудован следующими опциями:**

- гидравлическим приводом системы контроля плотности тюка;
- гидравлическим приводом системы подъема/опускания подборщика;
- лотком для сброса тюков;
- сцепкой для тележки.

В заключение следует отметить, что независимо от того, какого размера, формы и плотности вам нужны тюки, для каких целей они будут использоваться, именно превосходный подборщик Challenger SB 36 корпорации «AGCO» поможет вам выполнить все ваши задачи. ■

Леонид Кулик,  
Продукт менеджер  
050 334 83 53  
lkulik@astra-group.com.ua





# Почвообрабатывающая и посевная техника от нового предприятия AGCO

**В**семирно известный производитель и поставщик сельскохозяйственной техники — Корпорация AGCO — еще в прошлом году объявил о подписании протокола о намерении создать с Amity Technology совместное предприятие по разработке и продаже пневматического посевного и почвообрабатывающего оборудования. В рамках этого соглашения AGCO приобрела 50-процентную долю в отдельных линейках посевной и почвообрабатывающей техники, продающейся под брендами Amity, Wil-Rich и Wishek. Центральный офис нового совместного предприятия расположен в городе Фарго (Северная Дакота), где в свое время была основана Amity Technology. Продукция этого СП будет продаваться под существующими торговыми марками, хотя со временем планируется использовать для этого и отдельные торговые марки AGCO.

«Это соглашение является для AGCO очередным уверенным шагом в рамках расширения и улучшения ассортимента нашей продукции для профессиональных сельскохозяйственных

«**«** Компания Amity Technology — семейный бизнес в четвертом поколении, который следует лучшим традициям производства качественной техники в течение более чем 50 лет

предприятий по всему миру, — заявил Мартин Рихенхаген, председатель совета директоров, президент и исполнительный директор Корпорации AGCO. — Amity, Wil-Rich и Wishek располагают значительным опытом в области разработки инновационной техники, повышающей эффективность сельского

хозяйства. Мы уверены, что сочетание передовых технологий Amity и развитой системы дистрибуции Корпорации AGCO будут способствовать успешности нашего совместного предприятия.

Компания Amity Technology — семейный бизнес в четвертом поколении, который следует лучшим традициям производства качественной техники в штате Северная Дакота в течение более чем 50 лет. Компания основана Ховардом и Брайаном Дал в 1996 году. Ховард и Брайан Дал — внуки Э.Дж.Мелро, основателя компании Melroe, в которой был разработан и собран погрузчик Bobcat. После продажи компании в 1970 г. Юджин Дал и его зять Лес Мелро выкупили контрольный пакет акций Steiger Tractor, которая впоследствии стала лидером на мировом рынке производства полноприводных тракторов и была продана компании Case в 1986 году.





Ховард и Брайан Дал основали компанию Concord, ставшую на рынке США лидером по производству пневматических посевных комплексов, используемых для сева мелкозерных культур на больших полях. Компания заняла очень твердую позицию на рынке стран бывшего Советского Союза, где продала около 500 сеялок Concord. В 1996 году компания Concord была продана корпорации Case.

Оставшиеся после продажи активы были использованы для основания новой компании Amity Technology. Ключевым направлением деятельности Amity Technology было производство свеклоуборочной техники WIC, ставшей наиболее популярной среди производителей сахарной свеклы в Северной Америке.

Компания Concord являлась одним из лидеров в производстве оборудования для анализа почвы. В 1996 была основана отдельная компания Concord Environmental Equipment (CEE), продукция которой продавалась более чем в 25 странах мира. В январе 2005 года Amity Technology выкупила CEE и перевезла производственные мощности на свой завод в г. Фарго.

Ховард и Брайан Дал являются партнерами компании Wil-Rich, производителя опрыскивателей и почвообрабатывающей техники в городе Вапелтон, штат Северная Дакота.

Сегодня продукция, изготавливаемая Amity Technology, — это высокопроизводительная сельскохозяйственная техника, которая способствует уменьшению затрат и повышению урожайности. Кроме разработки качественных посевных комплексов, компания производит превосходную свеклоуборочную технику, а также производит и продает почвоотборники и другую технику, при помощи которой сельхозпроизводители оптимизируют расходы.

**Пневматическое посевное оборудование марки Amity Technology включает три линейки: сеялки Single Disc, Double Disc и Till Drill.**

Сеялка *Single Disc* одинаково хорошо работает в любых условиях, будь то «no-till», «minimum till» или традиционная технология. Давление на каждый сошник регулируется из кабины трактора, исключая необходимость их ручной настройки.

«Противопоставленные одинарные диски», запатентованные компанией Amity Technology, поднимают и перемещают почву между двумя узкими рядками на расстоянии 15 см. Разрыхленная почва вылетает из-под двух дисков и прикапывается одним прикапывающим колесом. Такое перемещение почвы позволяет избежать уплотнения стенок, прогибания соломы и открытых борозд и оставить 15-санти-

Функциональные особенности конструкции делают этот культиватор наиболее рациональным выбором при работе на больших скоростях при традиционной и минимальной обработке почвы.

Дисковые культиваторы *Wil-Rich DC III* предназначены для предпосевной обработки почвы перед посевом, как после основной обработки, так и самостоятельно по стерне. Комбинированная машина также имеет возмож-



Сегодня продукция, изготавливаемая Amity Technology, — это высокопроизводительная сельскохозяйственная техника, которая способствует уменьшению затрат и повышению урожайности



метровую черную полосу, способствующую прогреву почвы.

Сеялка *Double Disc* разработана для сева по традиционной технологии и используется для мелкозерновых культур, рапса и сои. Это эффективный агрегат с отличной заделкой семян, обеспечивающий превосходный контроль глубины с индивидуальной настройкой на каждом сошнике.

Сеялка *Till Drill* обеспечивает сев за один проход и повышает потенциал урожайности для мелкозерновых культур. Сеялка оборудована 14-сантиметровыми семенными лентами для максимального использования поля. Опционально к ней предлагаются оборудование для внесения азота и выравнивающие диски.

**Компания Amity Technology также занимается выпуском почвообрабатывающей техники.**

Полевые культиваторы *Wil-Rich XL2* предназначены для предпосевной обработки почвы. Они отличаются высокой мощностью конструкции и надежностью узлов, так как сечение бруса основной рамы составляет 7,6 см x 10,2 см.

ность подготовки семенного ложа за один проход.

Для глубокого рыхления почвы с целью разрушения плужной подошвы предлагается линейный глубокорыхлитель *Wil-Rich 357*, который проводит обработку на глубину до 51 см. А вот *глубококорыхлитель Wil-Rich DDR957* не только разбивает плужную подошву, но и осуществляет поверхностную обработку почвы, измельчение и заделку растительных остатков.

В арсенале компании имеется и пропашной культиватор *Wil-Rich PT7722*, который используется для междурядной обработки посевов сахарной свеклы и технических культур.

Очень скоро эта техника будет продаваться компанией «АСТРА». За более подробной информацией обращайтесь в представительство компании в своем регионе. ■

Виктор Скрипник,  
продукт менеджер  
(050) 385-16-71  
v.skrypnyk@astra-group.com.ua



# ОБРАТИТЕСЬ К СПЕЦИАЛИСТУ

С того момента, как Дэйв Лоувел (Dave Lovell) стал специалистом по продукции компании Thurlow Nunn Standen (TNS), дилера Challenger в Великобритании, прошло около 7 лет. За это время он безопасно ввел в эксплуатацию более 100 гусеничных тракторов МТ на фермах клиентов. Но это только вершина айсберга его ключевой задачи, которую он начинает решать сразу после заключения сделки о продаже.

Охватывая восточные графства Норфолка, Суффолка, Кэмбриджшира и части Северного Эссекса, Дэйв отвечает за все предлагаемые решения Challenger, от демонстрации продукции до заключения финансовых сделок, контрактов на обслуживание, инструктажа операторов, настройки тракторов и консультирования по подбору навесного оборудования и методам выполнения тех или иных работ. Нет ничего, чего бы Дэйв не знал о гусеничных машинах Challenger, — он один из лучших экспертов в Великобритании, и, вероятно, его ответы на вопросы об их работе могли бы составить целую книгу.

«Когда я общаюсь с клиентом, подумывающим приобрести трактор впервые, мне часто приходится рассеивать одно из самых больших заблуждений, что гусеничные машины не могут работать на влажной почве, — отмечает он. — Корни этого заблуждения идут с момента начала выпуска гусениц, и оно неоправданно закрепилось за ними. Все дело заключается в обеспечении правильного баланса и оптимального распределения массы машины для конкретной работы. Чем выше влажность, тем больше балластных грузов необходимо добавить в зону передних катков. Точно так же, когда трактор буксирует тяжелый груз, такой как комбинированное навесное орудие, очень важно поддерживать постоянный, равномерный полный контакт гусеницы с опорной поверхностью, опять же установив балластные грузы на передние катки».

«Другим ключевым элементом успешной работы для современных операторов техники Challenger является система автоматического вождения, и это тема, на которой я постоянно заостряю внимание при общении с ними. Она не только обеспечивает огромную экономию топлива и времени, но также позволяет снизить утомляемость оператора. Операторы рассказывали, что после непрерывной работы в течение 2 месяцев на машинах с системой авто-

матического вождения их глаза стали уставать намного меньше, чем раньше, поскольку больше не надо было фокусироваться на маркере, чтобы двигаться по намеченной полосе. Система автоматического вождения обеспечивает движение трактора по заданному маршруту, исключая вероятность перекрытий. Клиенты осознали, насколько она полезна, только после того, как установили и опробовали ее! Я не знаю никого, кто бы вернулся к ручному управлению после работы с системой автоматического вождения».

«Решение о переходе с колесной на гусеничную технику является важным, — продолжает Дэйв. — Конечно, изначально при сравнении цены кажутся высокими. Таким образом, важно знать, каким видом деятельности занимается организация, каковы режим и условия работы, прежде чем убеждать клиентов, что их инвестиции окупятся возросшей производительностью за счет лучшего сцепления с почвой, высоких тяговых возможностей и меньшего уплотнения почвы».

«Не бывает двух похожих клиентов — у каждого свои нужды, потребности и ожидания, — говорит он. — Для продажи стандартного гусеничного трактора МТ я пару раз встречаюсь с клиентом, а затем устраиваю демонстрацию, которая обычно длится от одного до двух дней. После этого велика вероятность того, что мы встретимся еще и в третий, и в четвертый раз, прежде чем заключим сделку. Затем я подготавливаю машину, устанавливаю различное навесное оборудование и объясняю основному оператору, как она работает. Я созваниваюсь с клиентом несколько раз после первого пуска и начала эксплуатации машины и, конечно, постоянно нахожусь на связи, и готов ответить на любые вопросы, касающиеся трактора, например когда в компанию поступят новые орудия».

«Мои роли в послепродажном обслуживании и продажах одинаковы, и я тесно сотрудничаю с нашими отделами технического обслуживания и запчастей. Работа была бы совсем другой без нашей замечательной команды технической помощи, постоянно оказывающей поддержку клиентам. Лучшая в отрасли сервисная поддержка крайне важна. Она также является фундаментом для повторных сделок».

«Построение прочных отношений с клиентами, обеспечение наилучшей технической поддержки и возможность сознавать, что тракторы Challenger действительно превосходят конкурентов, — это то, что делает мою работу самой лучшей!» — заключает Дэйв. ■



Специалист Challenger Дэйв Лоувел

# 20 ПРИЧИН любить технику FraMest



**7** Она не имеет сложных настроек.

Итак, мы ценим технику FraMest, потому что:

**1** Это надежная техника.  
**2** Она доступна для украинских аграриев.

**3** Цена этой техники соответствует качеству.

**4** Приобретая эту технику, клиент получает надежную сервисную поддержку.

**5** Покупая технику FraMest, клиент может быть уверен, что будет обеспечен запасными частями.

**6** Эта техника проста в ремонте и обслуживании.

**8** Техника FraMest подходит для работы на разных почвах.

**9** Эта техника применима в различных климатических зонах.

**11** Техника FraMest позволяет экономить средства.

**10** Техника снабжена широким спектром регулировок для различных видов обработки почвы.

**12** Она оборудована рабочими органами с большей износостойкостью по сравнению с аналогами.

**13** Приобретая FraMest, клиент не только получает надежную технику, но и может воспользоваться гибкой системой расчета за нее.

**14** Эта техника полностью адаптирована ко всем типам тракторов.

**15** Клиент может заказать необходимую ему конфигурацию сельскохозяйственных машин.

**16** Вся техника имеет антикоррозийное покрытие, что улучшает ее внешний вид, увеличивает срок ее службы и облегчает ремонт.

**17** Основные детали рамы изготовлены из катаной стали по особой технологии, повышающей прочность конструкции.

**18** Вся техника на гарантии.

**20** Прежде чем принимать окончательное решение о приобретении техники FraMest, аграрий может увидеть ее в работе и даже протестировать на полях своего хозяйства.



**19** Техника компактна и удобна для хранения и транспортировки.

Максим Скляр,  
сервисный инженер Полтавской области  
(050) 385-16-99  
msklyar@astra-group.com.ua



# ДНИ ПРАКТИКИ HORSCH: с любовью к земле

В этом году немецкая компания HORSCH ежегодные дни практики впервые за много лет проводила не в Германии, а на территории собственного сельскохозяйственного предприятия в городке Буковина в Чехии

**Н**а дни практики были приглашены около 140 гостей из Украины, России, Латвии и Литвы. Но это мероприятие не ограничилось только специалистами из бывшего СССР. Поэтапно дни практики будут проведены для дилеров, фермеров, специалистов и журналистов из всех стран, где работает техника HORSCH. А таких стран насчитывается более сорока. Планируется, что в течение лета этого года дни практики посетит более двух тысяч гостей.

## HORSCH СЕГОДНЯ

Компания HORSCH — планомерно и динамично развивающееся предприятие. С 2000 года наметилась тенденция ежегодного прироста продукции более чем на 17%. Об этом рассказал Мартин Крамер, отвечающий за рынок компании HORSCH в странах Восточной Европы. Исключением является лишь 2009 год, когда в результате мирового экономического кризиса, который не обошел и компанию HORSCH, произошел спад производства примерно на 25%. Но этот пери-

од уже позади, и по результатам 2011 года компания планирует преодолеть рубеж в 200 млн. евро.

Ежегодно компания производит и реализует примерно 4000 единиц техники. По результатам 2010 года основными рынками сбыта продукции компании HORSCH стали Германия (33%), Франция (21%), Польша (11%), Чехия и Россия (по 4%), Украина (2%), страны Балтии и США.

Заказы на все виды техники HORSCH постоянно растут, что, в свою очередь, заставляет расширять производство. Растет и количество сотрудников компании. За последнее время увеличилось количество квалифицированного персонала в области маркетинга и конструирования. На заводах в городах Зитценхофе и Роннебурге трудится более 600 сотрудников.

Летом этого года вводится в эксплуатацию новый логистический центр в Швандорфе, на строительство которого было потрачено 10 млн. евро. Его основой является автоматизированный многоярусный склад общей площадью более 5000 м<sup>2</sup>. На первом этапе после введения в эксплуатацию логистический центр сможет обработать около 230 заказов в час, а в перспективе эта цифра возрастет предположительно до 400.



**ВАЛЕРИЙ НОГА,**  
первый заместитель директора  
ЧАО «Зернопродукт МХП»:

«Общая площадь угодий нашего предприятия составляет около 120 тыс. га. Земли находятся в Винницкой, Черкасской, Житомирской, Хмельницкой и Тернопольской областях. Как видно, объемы большие, поэтому для обработки земли нужна надежная и производительная техника. В настоящее время хозяйство проводит переоснащение парка сельхозмашин. Мы сделали свой выбор в пользу техники HORSCH. Для проведения полевых работ компания «АСТРА» предоставила нам посевной комплекс Pronto с шириной захвата 6 м. Агрегат нам понравился. Работает качественно, надежно. Он прост и удобен в обслуживании. Также мы планируем купить посевной комплекс Pronto, но уже 9-метровый. У нас есть мощные тракторы Caterpillar для его агрегатирования.







Центр логистики HORSCH будет одним из самых современных в сельском машиностроении.

Компания HORSCH активно развивает свою сеть и за пределами Германии. В частности, в 2010 году в Липецкой области в России создано ООО «Хорш Русь» — центр продаж и сервиса техники HORSCH. Там установлено оборудование для производства техники с рабочей шириной до 12 м. В 2011 году ООО «Хорш Русь» начало собирать машины для российского рынка.

## ПРОДУКЦИЯ КОМПАНИИ HORSCH

Продукция компании используется для обработки почвы и посева сельскохозяйственных культур.

Спектр машин для почвообработки охватывает универсальные культиваторы для различных типов почв Tiger серий AS, MT, LT и XL, Terrano серий FX и FG, дисковые бороны Joker серий ST и RT, а также катки Ortirack серий AS и DD. Ширина захвата машин для обработки почвы — от 3 до 12 метров.

Посевная техника компании HORSCH — это, прежде всего, универсальные посевные комплексы Pronto серий DC, AS и TD с шириной захва-

та от 3 до 12 метров и вместимостью бункеров от 2 000 до 17 000 л, сеялки Sprinter ST и SW с анкерными сошниками и рабочей шириной от 4 до 8 м и бункером для посевного материала объемом от 3 000 до 8 000 л.

## ПЛАНЫ КОМПАНИИ HORSCH

О ближайших перспективах развития компании HORSCH рассказал Йоханнес Клуц, директор ООО «Хорш-Украина». Среди прочего он отметил, что стратегическим направлением деятельности компании является укрепление позиций на уже существующих рынках и расширение присутствия в странах Восточной Европы, в частности и в Украине. Для популяризации продукции будут более активно проводиться показы техники во время семинаров и дней поля, организовываемых центром обучения FITZ HORSCH.

Разработчики техники HORSCH будут совершенствовать ее и дальше с целью увеличения скорости обработки, повышения надежности в работе, а также удобства и простоты в эксплуатации и обслуживании. ■

Виктор Марченко,  
канд. техн. наук, Агроэксперт  
(Чехия-Украина)



**МИХАИЛ ЗАВАДА,**  
директор  
департамента  
продаж  
сельхозтехники  
компании  
«АСТРА»:

«Наша компания является крупнейшим дилером фирмы HORSCH в Украине. Мы предлагаем клиентам широкий ряд почвообрабатывающей и посевной техники этого производителя для различных условий эксплуатации. Необходимо отметить, что у компании HORSCH более 10000 га земель в Германии, Франции и Чехии. И все новые машины, прежде чем попасть в серийное производство, проходят испытания не на машинно-испытательных станциях или в центрах, как это практикует большинство производителей, а в реальных условиях. Тестирование проходит в течение 4-5 сезонов. Именно столько времени проходит от создания прототипа до выпуска серийной машины. За этот период устраняются разнообразные недостатки и так называемые «слабые места», и только тогда машина ставится на серийное производство. Поэтому техника HORSCH имеет высокие показатели качества, надежности, безотказности и долговечности.»





# Три укрощённых тигра

HORSCH предлагает свой тяжёлый культиватор для основной обработки почвы в четырёх вариантах. Три из них – Tiger LT, Tiger AS и Tiger MT – немецкий сельскохозяйственный журнал (DLZ Agrarmagazin) выбрал для проведения испытаний с целью сравнения необходимого тягового усилия и качества заделки пожнивных остатков. Предлагаем вашему вниманию краткий репортаж с места события

**К**огда HORSCH в 2002 году вышел на рынок со своей новой моделью тяжёлого культиватора Tiger AS, это стало событием сродни небольшой революции. Агрегат позиционировался как достойная альтернатива плугу за счет сравнимых с плугом глубины и отличного качества работы. Обратной стороной медали было сравнительно высокое тяговое усилие. Из-за этого Tiger AS не годился для повсеместного применения, т.к. для агрегатов, работающих на лёгких почвах, нет необходимости в таком частом расположении рабочих органов, как для орудий для тяжелых почв. Во-первых, из-за более низкой урожайности на легких почвах меньше пожнивных остатков, которые нужно заделывать, а во-вторых, песчаные почвы из-за своей структуры нуждаются в более частой глубокой обработке, которую вполне может осуществлять орудие с большим расстоянием между рабочими органами и, соответственно, меньшими энергетическими затратами.

Исходя из этих обстоятельств, HORSCH предложил четыре модификации культиватора Tiger. Три из них — AS, LT и MT — приняли участие в проводимых DLZ Agrarmagazin сравнительных испытаниях. Редакторы хотели выяснить,

как влияет расположение рабочих органов на потребность в тяговом усилии и качество работы машины. Для испытаний были взяты модели AS и MT в 4-метровом варианте и LT с наименьшей возможной шириной захвата (4,8 м). Замеренные значения тяговых усилий анализировались в пересчёте на 1 м ширины захвата. Четвёртого собрата из семейства Tiger — XL — испытатели проигнорировали, ведь с его массивными братьями общего у него только имя, он задуман как культиватор для мелкой обработки почвы.

## ИСПЫТАНИЯ

Сравнение было проведено в начале августа в районе Швандорфа, Германия. Агрофоном служило поле после уборки озимого ячменя, качество почвы — 34 балла, тип почвы — песчаный суглинок. Измельчённую солому комбайн разбросал по поверхности. Из-за повышенной влажности в момент уборки распределение соломы было не везде оптимальным. При оценке качества работы культиваторов этот аспект, по возможности, учитывался. Качество измельчения соломы в целом тоже оставляло желать лучшего. Длинные стебли с трудом поддавались относительной заделке.



Количество соломы в почвенном срезе			
Рабочая глубина	Tiger 5 LT	Tiger 4 AS	Tiger 4 MT
<b>20 см</b>			
4 см	17,3 / 24,4*	19,3	23,9
8 см	10,9 / 25,2*	15,8	18,8
12 см	9,1 / 22,7*	11,1	16
16 см	6,5 / 8,6*	3,8	6,1
20 см	1,1 / 1,4*	0,5	1,3
24 см	0 / 0*	0	0
<b>25 см</b>			
4 см	23,0	26,5	18,3
8 см	16,4	22,8	13,5
12 см	8,2	11,6	11,1
16 см	3,9	3,5	10,2
20 см	1,1	1,5	3,3
24 см	0,1	0,2	0,1
<b>30 см</b>			
11,4	11,4	18,0	15,7 / 20,3**
8 см	7,7	16,4	12,3 / 12,8**
12 см	4,5	11,2	12,4 / 5,4**
16 см	1,5	6,1	6,7 / 3,6**
20 см	0,7	2,3	2,2 / 1,0**
24 см	0,2	0,1	0,4 / 0,1**

\* с боковыми крыльшками  
\*\* диски 4 см мельче

В день перед испытаниями прошёл дождь, так что и почва, и солома были влажными. Это дало редакторам повод предположить, что в данных условиях качество заделки соломы в целом будет на порядок хуже, чем при сухой погоде. Ведь влажная липкая почва хуже крошится, оптимального перемешивания соломы с почвой добиться намного труднее. Все три модели тестировались на глубине работы 20, 25 и 30 см в двух скоростных диапазонах. LT был использован на глубине 20 см с боковыми крыльями лап MulchMix и без них, чтобы проанализировать их эффективность для заделки пожнивных остатков. Другие модели использовались без крыльев.

Тестируя MT, технические эксперты поэкспериментировали с изменением глубины работы режущих дисков. Для объективного сравнения машин на всех моделях были использованы лапы MulchMix шириной 80 мм. Перекрытия при проходе испытатели старались не допускать.

Глубина хода каждой машины тщательно регулировалась перед каждым проходом. Регулировка осуществлялась как посредством алюминиевых ограничителей на штоках гидроцилиндров культиваторов, так и при помощи нижних тяг навески трак-

тора. В качестве тягового средства использовался Challenger MT765C с мощностью 261 кВт / 355 л.с. При глубине работы 30 см трактор в сцепке с Tiger MT не смог развить запланированную скорость в 10 км/ч. Вместо этого агрегат работал на скорости 9,5 км/ч. Электрогидравлический регулятор степени нагрузки задней навески был выставлен на отметке 100%, чтобы избежать погрешностей в оценках из-за автоматического вымеления орудия посредством подъёма тяг навески.

### АНАЛИЗ ДАННЫХ

Для измерения тягового усилия испытатели пользовались специально изготовленной траверсой, которая в восьми местах была ослаблена и оснащена измерительными устройствами. Таким образом могли быть определены тяговые и опорные нагрузки. Частота замеров составляла 300 Герц, что при скорости 10 км/ч предполагает около 100 замеров на пройденный метр.

Для определения качества заделки соломы каждый раз после прохода машины делался почвенный срез, и с помощью сетки с ячейками размером 4x4 см определялось качество перемешивания. В итоге были взяты всего 7000 проб, которые стали базой данных для проведения сравнительного анализа. Полный перечень всех полученных данных вы сможете найти в приведённой ниже таблице.

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Как и ожидалось, для работы с Tiger LT потребовалось наименьшее

тяговое усилие. Однако его показатели заделки соломы были самыми низкими из всех полученных во время замеров, за исключением прохода с смонтированными крыльями лап MulchMix. Поэтому там, где необходимо убрать большую массу соломы с поверхности почвы, рекомендуется при работе на мелкой и средней глубине использовать упомянутые рабочие органы. Наибольшее тяговое усилие потребовалось для работы с Tiger AS с его частым расположением рабочих органов, что, конечно же, сказалось на расходе горючего. Посередине оказался Tiger MT, единственный из трёх «тигров», который при увеличении глубины работы требует лишь незначительного увеличения тягового усилия.

К качеству заделки: по крайней мере, на глубине 20 см использование боковых крыльев лап было преимущественным для Tiger LT. То же вполне можно утверждать и о Tiger LT. Однако улучшение качества работы культиватора имело свою цену — увеличение тягового усилия на 15%. Поэтому при глубине обработки почвы более 20 см мы рекомендуем демонтаж упомянутых рабочих органов.

Tiger MT продемонстрировал достойное качество работы на глубине работы 20 см — режущие диски оптимально перемешивали солому с верхним почвенным слоем. Но при увеличении глубины обработки интенсивность работы стоек не возрастает в такой степени, как в случае LT и AS. Для правильной регулировки машины необходимо, чтобы лапы работали минимум на 10 см глубже, чем диски. Если же машину уводит в сторону, необходимо варьировать глубину работы первого и второго ряда дисков.

При глубине обработки почвы более 20 см наилучшие результаты показал Tiger AS. Эта машина ещё раз подтвердила своё предназначение — для работы на полях с высокой урожайностью. Сравнительно большое тяговое усилие оправдывает себя при сравнении с работой плуга. Несомненно, лучшее качество заделки пожнивных остатков сказывается на равномерности всходов и стоимости последующих мер по защите растений. ■

Замеренное тяговое усилие в кН/м рабочей ширины			
	Tiger 5 LT	Tiger 4 AS	Tiger 4 MT
<b>25 см</b>			
8 км/ч	18	22,5	22,5
10 км/ч	20 / 23*	26,3	26,3
<b>25 см</b>			
8 км/ч	24	27,5	23,8
10 км/ч	27	31,3	27,5
<b>30 см</b>			
8 км/ч	27	35	28,8
10 км/ч	29	Ошибка замера	31,3**

\* с боковыми крыльшками  
\*\* рабочая скорость: 9,5 км/ч

Виталий Шуберанский,  
продукт менеджер  
(050) 388-27-33  
vshyberanskiy@astra-group.com.ua



# АГРО 2011

(02-05 июня)

Выставка в первый раз  
на Левом берегу!





# Серьезные машины

Именно так охарактеризовала корпорация AGCO сверхмощный трактор MT685D, пневматический бункер и зерновую сеялку Challenger во время феерической презентации, где собрались дилеры, партнеры, руководители ведущих аграрных предприятий

Обращаясь к гостям, глава представительства корпорации AGCO в Украине господин Митчелл Крепс отметил, что с появлением таких мощных машин украинские производители смогут «meet the challenge», то есть решить все свои проблемы с Challenger.

Денис Элизе, директор AGCO по сбыту в Восточной Европе, заверил, что инженеры, конструкторы, изобретатели компании займутся не только о качестве техники, но также о ее себестоимости и цене для клиентов. Ведь вложения в такую современную, мощную технику должны приносить выгоду сельхозпроизводителю, инвестиции должны возвращаться как можно быстрее, а клиенты — снова обращаться за новинками к дилерам AGCO.

И вот занавес упал — и перед глазами собравшихся предстал красавец Challenger на фоне пшеничных полей и голубого неба, осыпанный искрами фейерверка! За трактором расположились сеялка и бункер.

Представленные продукты — результат тщательных разработок и длительных испытаний. А выставка АГРО-2011 стала поводом для презентации общественности серии колесных тракторов Challenger MT600D, которые специально для восточноевропей-

ского рынка выпускаются с дизельными двигателями третьего поколения с общей магистралью прямого впрыска топлива системы CommonRail, отвечающими стандарту Tier II. Флагман модельного ряда MT685D обладает мощностью в 370 л.с. Новые передние мосты рассчитаны на использование сдвоенных колес с широкими шинами для выполнения энергоемких операций. Это способствует высокой продуктивности работы и обеспечивает значительное давление на грунт.

Пневматические бункеры, изготовленные из нержавеющей стали, можно использовать со всеми сеялками и разбрасывателями минеральных удобрений. Они могут оснащаться дозировочным устройством с приводом от шасси колес или дозатором с гидравлическим приводом, что позволяет изменять норму высева на ходу.

Новые мониторы, соответствующие стандартам ISO, совместимы с большинством компьютерных терминалов, установленных в кабинах тракторов, а также с картографическими системами посева и внесения удобрений.

Пневматическая зерновая сеялка Challenger 9700 поразила гостей праздника усиленной конструкцией рамы, гарантирующей большой срок работы при минимальном техническом обслуживании. А еще колеса для прикаты-

вания имеют подвижный механизм подвески, обеспечивающий хороший контакт семян с почвой. Оптимальное расположение сошников гарантирует превосходное прохождение по пожнивным остаткам и предотвращает засорение сошников. Сверхсовременная конструкция подшипников закрытого типа продлевает срок их службы. Требуемое ежедневное техническое обслуживание заключается лишь в элементарной смазке нескольких точек на транспортном сцеплении.



Гости мероприятия смогли не только ознакомиться с техническими новинками, но и пообщаться в неформальной обстановке. А также поучаствовать в конкурсе лучших рыбаков, поиграть в гольф, изобрести собственный рецепт коктейля и выиграть путевку в Париж и Бове, где расположен завод корпорации AGCO! А ведущий вечера Николай Луценко не забыл пожелать: «Пусть проблемы и невзгоды не портят в жизни вам погоду!» ■



# Троица на Говерле



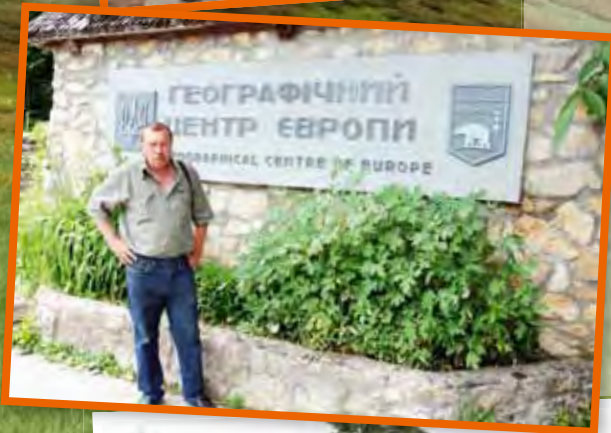
Без сомнения, каждый из нас прикладывает максимум усилий для того, чтобы долгожданные выходные прошли как можно интереснее и насыщеннее.

Именно такими незабываемыми днями для сотрудников ООО «АСА «АСТРА» стали выходные на Троицу — фирма подарила им корпоративный уикенд в самом сердце Закарпатья. Корпоративный тур — это не просто обычная экскурсия, это, прежде всего, уникальное путешествие, наполненное особым духом нашей компании. Все без исключения получили незабываемые впечатления и массу удовольствия от поездок по красивейшим местам Западной Украины и от неформального общения друг с другом.

Хотелось бы вкратце рассказать об этом удивительном туре.

Итак, 11 июня после поселения в гостинице наша дружная команда начала увлекательное путешествие по таинственным уголкам Гуцульщины. В этот день мы посетили водопад Труфянец — самый высокий в Закарпатье (36 метров), расположенный у трассы Ясиня — Рахов; попробовали лечебную воду из природного минерального родника в селе Квасы; полакомились овечьей брынзой и будзом в «Гуцульском Париже» — Рахове; на берегу реки Тисы у границы с Румынией в селе Деловое побывали в географическом центре Европы; искупались в «Закарпатском Мертвом море» — соленом озере Кунигунда в селе Солотвино.

12 июня нас ожидало поистине великое дело — подъем на «снежную гору» Говерлу, расположенную на границе Ивано-Франковской и Закарпатской областей. Маршрут оказался достаточно непростым — дорога через лес сначала была усеяна корнями деревьев, затем покров сменился глинисто-каменистым, и наконец под ногами остались одни камни. Самой Говерлы долго не было видно, и даже когда из-за смерек и других деревьев наконец показалась вершина горы, оказалось, что это лишь малая ее вершина.





После очень тяжелой дороги, все же добравшись до вершины, совсем забываешь об усталости. Чувствуешь такую радость, когда понимаешь: **МЫ ПОКОРИЛИ! ВЫСОТА 2061 МЕТРОВ ВЗЯТА! МЫ ЭТО СДЕЛАЛИ!**

Кажется, самое трудное позади, но не тут-то было — спускаться ничуть не легче, чем подниматься. Вся тропа вниз усыпана шатающимися под ногами камнями. Но открывающаяся нашему взгляду картина неопишима — поляны цветов неземной красоты, горная речка и местами — не растаявший снег...

После спуска с горы каждый сотрудник был награжден сладким подарком и сертификатом, подтверждающим наш большой подвиг и победу.

13 июня 2011 года... Очень жаль, что сегодня последний день нашего тура, но, тем не менее, успели мы очень-очень много. После раннего утреннего подъема мы отправились в Свято-Успенскую Почаевскую лавру, где посетили святыни: икону Божией Матери, мощи преподобного Иова Почаевского и Амфилохия Почаевского. Здесь Пресвятая Дева явилась монахам, оставив на скале отпечаток стопы, из которого течет неиссякаемый родник.

После поехали в Кременец на экскурсию, посетили руины замка на горе Бона, ансамбль монастыря с корпусами келий и Николаевским собором, Богоявленский монастырь и коллегий чина иезуитов.

Выходные прошли очень быстро, но незабываемые впечатления останутся на всю жизнь. Все мы получили яркие ощущения, позитивные эмоции и новые силы для дальнейшей работы.

Выражаем огромную благодарность инициаторам и организаторам тура за подаренную сказку и обещаем покорять новые вершины и в рабочем процессе! ■

Оксана Копотун,  
администратор







## Новинка от ГРЕГУАР БЕССОН – луцильник с независимыми дисками Discoflex

**К**омпания Gregoire Besson предлагает аграриям свою новинку — полунавесной дисковый луцильник Discoflex с шириной захвата от 4,2 м до 9,1 м.

Особый монтаж вырезных дисков Crenflex (диаметр 560 мм, толщина 6 мм) — по два диска со смещением относительно друг друга устанавливаются на одном подшипниковом узле, который крепится к раме рессорной стойкой, — позволяет адаптировать орудие для оптимального луциния, регулируя угол заглубления и угол атаки дисков. Во избежание появления гребней между двумя проходами передний правый диск снабжен дефлектором, а задний правый — следовым диском.

Орудие также оснащено регулировочными подкладками, позволяющими регулировать перекрытие передних и задних рядов дисков для обеспечения равномерного износа. Высокая износостойкость дисков и широкое расстояние между ступицами обеспечивают глубокое врезание даже при наличии большого количества пожнивных остатков. Специально для данной модели специалистами Gregoire Besson была разработана механическая защита нон-стоп на рессоре с большой амплитудой отвода стойки при попадании на препятствия.

Центральная рама орудия представляет собой двойную балку 200x100x10 мм. Компенсационный гидроцилиндр дышла оснащен амортизирующим блоком. Для моделей с рабочей шириной от 4,2 м до 7,1 м (боковые рамы с сечением профиля 120x120x8 мм) предусмотрено вертикальное ги-

дравлическое складывание из двух частей, при котором длина орудия составляет до 3,0 м в транспортном положении. Для моделей с шириной захвата от 7,1 м до 9,1 м (боковые рамы с сечением профиля 150x100x8 мм) предусмотрено вертикальное гидравлическое складывание из трех частей, при котором длина орудия составляет до 3,0 м в транспортном положении.

Полунавесной Discoflex оборудован задним тандемным вертикально складывающимся трехсекционным катком на шарнире. Монтаж на плавающем кронштейне обеспечивает лучшее копирование рельефа. При работе в поле каток гибко регулирует глубину обработки и позволяет легко огибать препятствия, обеспечивая равномерное измельчение и выравнивание почвы. Предлагаются такие типы катков: прутковый каток (передняя секция диаметром 600 мм, с круглым профилем, задняя секция диаметром 500 мм, с квадратным профилем) или тяжелый кольчатый тандемный каток Etopak (диаметром 600 мм, колёса с профилем «V» или с плоским профилем).

Кроме того, полунавесной Discoflex оснащён рядом двойных гребёнок между двумя дисковыми батареями, обеспечивающих комплексную обработку почвы.

Переход из рабочего положения в транспортное осуществляется за несколько секунд без дополнительных усилий. Трехсекционные модели Discoflex оборудованы устройством





## ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

### Полунавесная рама из двух частей

Количество дисков	Количество подшипников	Рабочая ширина, м	Транспортная ширина, м	Габаритная длина, м	Транспортная высота, м	Примерный вес с прутковым катком, кг	Примерный вес с катком Еторак (профиль V), кг	Примерный вес с катком Еторак (плоский профиль), кг
36	18	4,20	3,00	8,00	2,80	5 900	6700	6500
44	22	5,20	3,00	8,00	3,30	6 480	7500	7350
52	26	6,20	3,00	8,00	3,80	7 000	8300	8030
60	30	7,10	3,00	8,00	4,30	7 530	9000	8700

### Полунавесная рама из трех частей

Количество дисков	Количество подшипников	Рабочая ширина, м	Транспортная ширина, м	Габаритная длина, м	Транспортная высота, м	Примерный вес с прутковым катком, кг	Примерный вес с катком Еторак (профиль V), кг	Примерный вес с катком Еторак (плоский профиль), кг
60	30	7,10	3,00	7,30	3,70	9 040г	10 500	10 200
68	34	8,10	3,00	7,30	4,20	9 620	11 300	10 950
76	38	9,10	3,00	7,30	4,70	10 200	12 100	11 700
60	30	7,10	3,00	8,00	4,30	7 530	9000	8700

блокировки в транспортном положении, что позволяет избежать соприкосновения катков с колёсами несущего моста.

Предлагается широкий выбор опций для оптимизации работы орудия. Например, можно установить пару передних поддерживающих колёс, одинарных или двойных (рекомендуется для орудий шириной от 8 м). ■

Статью подготовили сотрудники ООО «ГРЕГУАР БЕССОН ВОСТОК»: коммерческий ассистент Наталья Прохоренко; специалист по маркетингу Елена Маняхина; специалист отдела запасных частей и гарантий Дмитрий Смагин





# Самоходный опрыскиватель RAPTOR на 2500 литров



Узнаем подробнее, чем нас радует в 2011 году лидер европейского рынка в области производства техники для опрыскивания сельскохозяйственных культур французская компания BERTHOUD

Одна из последних новинок в линейке моделей самоходных опрыскивателей BERTHOUD с задней штангой — RAPTOR 2540. Этот опрыскиватель имеет номинальную емкость 2500 литров, оснащается штангами AXIALE 24–28 м, гидростатической трансмиссией, двигателем DEUTZ на 180 л.с., прошел сертификацию на 40 км/ч.

#### Небольшая емкость, но высокий уровень комфорта

- Кабина, идентичная кабинам других моделей данной линейки: звукоизоляция соответствует действующим нормам, в наличии панорамный обзор, упрощенный доступ, кондиционирование, пневматическое сиденье.
- Самоходное движение, обеспечивающее непревзойденную дорожную езду.
- Гидропилот, позволяющий поддерживать постоянную рабочую скорость.
- Номинальный режим распылительного насоса — 1600 оборотов двигателя,

что позволяет снизить потребление топлива.

#### Высококласное распыление

- Блок Dualmatic (уникальный блок клапанов BERTHOUD — уменьшение объема остаточных продуктов и упрощение работы).
- Насос Omega — центробежный двухтурбинный насос, обеспечивающий расход и давление для повышенных норм внесения.
- Система электронного регулирования DP Tronic на основе датчика давления, получающая сигналы отключения секций по GPS-навигатору, и регулирования дозы.

#### Надежное шасси

- 2 ведущих колеса (4 ведущих колеса в качестве опции) и 4 рабочих колеса.
- Гидростатическая трансмиссия с тремя скоростями и движением с полной нагрузкой (16, 19 и 40 км/ч), клиренс — 1,05-1,60 метров, промывочный бак — 260 литров.

#### Дополнительные возможности

- Версии на 3200, 4200 и 5200 литров.
- Самоходные шасси с задней штангой.
- Гидравлически регулируемая колея на модели 3200.

#### Преимущества гидравлически регулируемой колеи с задней штангой на модели RAPTOR 3200

- Дорожный просвет 1,05 и 1,25 м.
- На колеях 1,8–2,4 м; 2–2,66 м; 2,4–3,05 м
- Регулирование колеи с помощью монитора в кабине.
- Одновременное или отдельное изменение 4 колес.
- Возможность записи ширины колеи для крепления двух комплектов шин.

#### НОВИНКА

#### Сертификация UTAC\* 40 км/ч для прицепных опрыскивателей TENOR

Предлагается в качестве опции на моделях TENOR 4300 литров, оснащенных штангами AXIALE, 24–33 м,





и KONDOR, оснащенных складными штангами с 3 плечами, 32-38 м.

- Система основана на высокоэффективном пневматическом торможении.
- Исключительное достижение BERTHOUD: это первый опрыски-



ватель, который прошел официальную процедуру сертификации UTAC (технического союза производителей транспортных средств) на скорость 40 км/ч.

## НОВИНКА

### Новое исполнение DPA

На наших новых прицепных опрыскивателях TRACKER и MAXXOR установлена система механического регулирования DPA. Очень точная и простая в использовании благодаря своему превосходному объемному насосу VOLUX, система регулирования DPA остается сегодня исключительным достижением компании BERTHOUD, признанным в странах Восточной Европы и СНГ благодаря точности применения и особенно — высокой надежности

Система была разработана с целью упрощения использования опрыскивателя, применения возможностей Dualmatic на сериях TENOR и RAPTOR.

Таким образом, только два переключателя управляют 16 функциями агрегата:

- переключатель управления функциями опрыскивания (контуры всасывания и подачи);
  - переключатель изоляции фильтра.
- Также возможно опциональное использование функции Dilunet.

## BOOM CONTROL

Компания BERTHOUD теперь предлагает для своей номенклатуры опрыскивателей систему, позволяющую автоматически регулировать высоту штанги.

Ультразвуковые датчики, закрепленные на штанге и связанные с монитором кабины, позволяют:

- Освободить оператора от лишних действий по регулированию штанги во время работы.
- Оптимизировать качество опрыскивания и уменьшить отклонение при работе на очень низких высотах.
- Увеличить расходы на участках при работе на повышенных скоростях.

## Оборудование BOOM CONTROL в двух версиях — SLANT и TOTAL CONTROL

Версия SLANT CONTROL позволяет регулировать высоту и уклоны для перемещения на плоских или слегка наклонных участках. Версия TOTAL CONTROL позволяет регулировать одновременно высоту и уклоны и/или изменять геометрию, что позволяет работать в более трудных условиях на холмистых участках с большими штангами

Комплект BOOM CONTROL обеспечивает работу как в режиме почвы (для работ на голой почве или с низко-



рослыми культурами), так и в режиме растительности (в случае, если культуры полностью покрывают почву).

Сегодня BOOM CONTROL — это уникальная система, позволяющая обеспечить оптимальную обработку почвы на скоростях 30 км/ч. Она может быть установлена на опрыскивателях после их продажи.

В этом году компания «АСТРА» поставила в Украину 5 опрыскивателей Tracker 3200 с оборудованием BOOM CONTROL в версии SLANT CONTROL на штангах AXIALE длиной 28 м. В следующем номере мы обязательно сообщим, как показала себя эта система в работе. ■

Виталий Мердуч,  
продукт-менеджер  
(050) 446-94-26  
vmerdukh@astra-group.com.ua





# MANITOU: «Satisfaire nos clients», или «Все для блага потребителя»

Гарантированная безопасность и надежность погрузчиков MANITOU — их главное достоинство. Это именно то, чего ждут от такой техники клиенты, а оптимальное удовлетворение их потребностей — главная задача и залог успеха любой компании

**Н**а сегодняшний день благодаря своему высокому технологическому уровню и уникальным компетенциям компания смогла предложить клиентам самый широкий спектр погрузчиков и подъемных платформ для разных сфер деятельности — строительства, сельского хозяйства, промышленности.

Погрузчики MANITOU отличаются исключительной компоновкой, которая, во-первых, позволяет поднимать максимальный груз на максимальную высоту, и, во-вторых, за счет предельно низкого расположения точки опоры стрелы дает наилучшую в отрасли

обзорность рабочей зоны с позиции оператора по всей округности. Высокий дорожный просвет и прекрасные тяговые характеристики позволяют погрузчикам работать на любых площадках — даже покрытых 40-сантиметровым слоем грязи. Большое количество предлагаемых компанией сменных орудий обеспечивают сотни применений погрузчикам MANITOU в любых отраслях строительства, промышленности и сельского хозяйства. Но именно на аграрном рынке погрузчики стали наиболее популярными.

## ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ К ПОГРУЗЧИКАМ MANITOU

Компания MANITOU располагает внушительным складом запчастей, позволяющим обеспечить запчастями огромное количество клиентов. Склад гарантирует наличие запчастей (61 тыс.), стандартизацию каждой запасной части в соответствии с требованиями гарантии и качества, быстрые сроки поставки запчастей и безопасность. Более того, в наличии есть даже запчасти для погрузчиков 20-летней давности, уже снятых с производства. При складе расположен отдел компьютерной обработки заказов запчастей. Компания MANITOU гарантирует очень бы-





струю поставку любой необходимой заказчику запчасти. Все заказы на запчасти, проходящие через сеть France по Externet Manitou до 16:30, поставляются до 8 утра следующего дня, а по Европе — до обеда. Компания, заботясь о своем имени, гарантирует качество и соответствие спецификации всех своих запасных частей, так как именно использование подлинных запасных частей Manitou — это залог безотказности работы погрузчиков.

## ПРОИЗВОДСТВО ПОГРУЗЧИКОВ MANITOU

Основные мощности по производству погрузчиков расположены в Ансени. Почти все процессы изготовления деталей и сборки автоматизированы (от лазерной нарезки, сварки, изготовления шасси до покраски и сборки).

На сборке погрузчиков работают автоматические линии, позволяющие производить работы быстро, качественно и без лишних физических затрат. В процессе изготовления любая единица проходит до 250 тест-контролей (от качественного контроля деталей до испытания готовой продукции). Кстати, вопросу испытаний погрузчиков компания MANITOU уделяет особое внимание. Мне пришлось наблюдать тестирование погрузчиков на полигоне, где были неоднократно апробированы все параметры работы погрузчика: движение с грузом и без него (в том числе «краном»), максимальный подъем, тяговые и поворотные функции и т.д. И, поверьте, это была красивая работа.

## МАРКЕТИНГ

Компания MANITOU много работает над продвижением своей марки на международных рынках. Помимо хорошо отлаженной дилерской сети в 100 странах мира, MANITOU располагает высококвалифицированной группой региональных менеджеров. Компания выпускает собственную газету, в которой освещается работа погрузчиков во всем мире. Периодически компания устраивает Дни открытых дверей. У меня была возможность посетить такое мероприятие, организованное представительством компании Toyota в Ансени, работающим на французском рынке. Компания MANITOU владеет 40% акций Toyota во Франции, что свидетельствует о признании крупнейшей японской фирмой своего французского партнера. На открытой площадке перед тренировочным центром состоялся показ погрузчиков Toyota и MANITOU.

И в заключение хотелось бы рассказать о том впечатлении, которое произвела на меня компания. Прежде всего, это дух взаимопонимания и уважения. Кажется, что этот почти полторатысячный коллектив — единая семья. Общение с некоторыми менеджерами и руководителями служб подтвердило мое впечатление. А отношение к делам компании, как к своим личным, не может не сказаться и



на качестве выпускаемой продукции. Простота в общении и доступность глав директоров компании Марселя и Марселя Клода Бро, их доброжелательность и внимание приятно поразили. Марсель Бро даже сам показал мне погрузчик и разрешил опробовать его. И я не удивлюсь, если он знает имя каждого сотрудника компании в Ансени.

Сегодня Manitou — это быстрорастущее предприятие. Желание действовать по-новому, повышенные требования к качеству и безопасности погрузчиков, а главное, дух предприятия, каждодневное сотрудничество всех, кто создает погрузчики MANITOU, позволяет легко представить себе успешное будущее компании. ■

Глеб Моисеев,  
продукт менеджер  
(050) 441-66-60  
gmoiseev@astra-group.com.ua



# СЕЯЛКИ KÜHNE: ПОСЕВ ПЛЮС КАТКОВАНИЕ

Производитель зерновых сеялок KÜHNE 6200 – крупная венгерская компания KÜHNE с давними традициями производства сельхозтехники – имеет более чем 150-летнюю историю. Свою репутацию в начале 1900-х компания завоевала представленной на мировых выставках сеялкой и сегодня производит и реализует широкий спектр соответствующих самым современным стандартам и технологиям сеялок. Такими являются и сеялки типа KÜHNE 6200, о которых сейчас и пойдет речь

Семейство зерновых сеялок KÜHNE 6200, которые выпускаются в одинарном, сдвоенном и строенном вариантах, было запущено в массовое производство по лицензии CASE IH. С развитием новых технологий выращивания конструкция сеялки совершенствовалась, однако ключевая концепция — совмещение посева семян с каткованием рядков — оставалась неизменной.

Прицепная сеялка KÜHNE 6200 применяется для посева зерновых и травяных для внесения в почву дезинфицирующих микрогранул с одновременным каткованием посеянных рядков.

Для обеспечения оптимального соединения с силовой техникой изготавливаются одинарные (28 рядов), сдвоенные (2x28 рядов) и строенные (3x28 рядов) модели сеялок.

Сеялки выпускаются в следующих вариантах:

- вариант «А» с бачками для мелких семян;
- вариант «АБ» без бачков для мелких семян.

Прицепные сеялки снабжены установленными на усиленной сварной раме высокой прочности бункерами для семян и размещенными под ними высевными аппаратами.

На порядных высевных аппаратах V-образно установлены два подпружиненных диска. Рабочая глубина этих дисковых элементов, а также глубина посева может централизованно настраиваться с помощью гидравлического цилиндра. Благодаря хорошей заточке этих термообработанных пластин, угловому положению дисков и их пружинному поджатию сеялки отлично справляются с посевами и на





традиционно культивируемом семенном ложе, и на все более популярных минимально культивируемых почвах.

В нижней части зернового бункера расположены дозаторы скользяще-цилиндрической структуры, которые приводятся в действие посредством цепочно-звездочной передачи от движения прикатывающих колес сеялки. Дозирование мелких семян или микрогранулята также осуществляется дозатором скользяще-цилиндрической конструкции.

Дозировка количества регулируется за счет изменения передачи движения и активной длины цилиндра, причем возможности таких изменений очень широки.

«**Новый** сдвоенной сеялкой KÜHNE 6200 господин Ковач ежедневно может засеивать по 70 га, благодаря чему повысилась рентабельность и доходность его работы, чего не было, пока он использовал другую технику

Семена выводятся через переднюю часть высевных дисков и за счет вращения последних выкладываются на дно траншеи для посева, благодаря чему обеспечивается одинаковая глубина посева. Попавшие в почву семена закрываются каткованием рядов. Каткование — крайне важная процедура при посеве, так как без нее почва не будет достаточно уплотненной и влажной, а значит, семена растений получат питательные вещества с задержкой, время появления всходов сместится и не удастся обеспечить равномерную всхожесть. При минимальной технологии выращивания урожая недостаточно уплотненная почва или отсутствие ее слоя повышает угрозу вымерзания посевов.

Зерновая сеялка KÜHNE 6200 может решить все эти проблемы — атмосферные прикатывающие колеса, на которые всей своей массой давит сеялка, оптимально прикатывают землю над семенами, за счет чего, как показали исследования, достигается повышение урожайности по сравнению с высевом зерна другими типами машин. Кроме того, система прикатывающих колес сеялки обеспечивает возможность при повороте в конце поля не поднимать сеялку, за счет чего повышается производительность.

**Высокую эффективность сеялок KÜHNE подтверждают и фермеры Венгрии.**

Фермер Золтан Ковач говорит, что посевная — самая важная работа года в сельском хозяйстве, причем соблюдение необходимых почвенных условий, своевременности и скорости является критическим фактором. Для получения



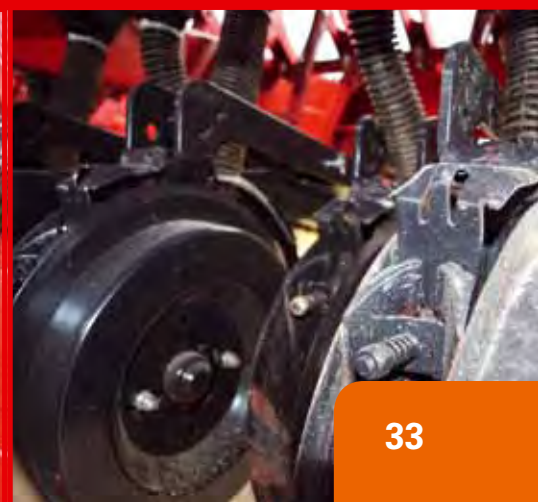
хорошего урожая также очень важно, чтобы почва была достаточно увлажнена. Размещение посевных семян влияет на увеличение скорости прорастания и быстрый, стабильный рост. *«В сеялках для меня важны многие особенности, отмечает господин Ковач. — Самое главное — чтобы машина могла обеспечить равномерное расстояние между всходами и неизменную глубину посева. С одной стороны, для таких машин необходимы массивные конструкции, с другой стороны, они должны быть прецизионно точными и компактными для удобства транспортировки между полями. И KÜHNE 6200 обеспечивает все это для меня».*

Новый сдвоенной сеялкой KÜHNE 6200 господин Ковач ежедневно может засеивать по 70 га, благодаря чему повысилась рентабельность и доходность его работы, чего не было, пока он использовал другую технику. «Еще один позитив — простота эксплуатации и обслуживания, — добавляет Золтан Ковач. — Мне нравится конструкция сеялки, особенно возможность одновременно вносить в почву микрогранулят».

За высокую производительность сеялку KÜHNE 6200 хвалит и Золтан Танцош: *«В своем хозяйстве мы используем строенную сеялку, на которой за день можем пройти до 100 га. Раньше после посева операцию каткования проводили отдельно, теперь же делаем это сразу с помощью прикатывающих колес сеялки. Экономия и рост прибыли налицо».* «Наша средняя урожайность — 2–6 т с гектара. В этом году ожидаем по пшенице до 4 т с гектара», — добавляет он. ■

Игорь Мельничук,  
продукт-менеджер  
(050) 388-27-39

imelnychuk@astra-group.com.ua





# СИСТЕМЫ ОРОШЕНИЯ

## «ПОД КОНКРЕТНОЕ ПОЛЕ»

Компания АСА «АСТРА», являющаяся дилером продукции Valley, в текущем году приступила к реализации проекта «Системы орошения, созданные под конкретное поле»

По заявке фермерского хозяйства «Аделаида» (Херсонская обл.) была разработана и установлена четырехколесная буксируемая оросительная система Valley кругового действия с подачей воды с глубинных скважин и питанием от электрокабеля 380 V.



Как показала эксплуатация, данная система орошения обладает рядом преимуществ.

1. Установка может обслуживать два-три и больше полей за сезон, таким образом в несколько раз снижая себестоимость орошаемого гектара. Буксируемые системы орошения Valley можно переместить с одного поля на другое менее чем за час.



2. Питание от кабеля 380 V обеспечивает работу без затрат на горюче-смазочные материалы и технические уходы дизель-генератора. Более 500 моточасов были отработаны без единой остановки системы для проведения профилактических работ.
3. Подача воды со скважин обеспечивает оросительную систему чистой водой, что позволяет избежать применения разного рода фильтров для очистки воды.
4. Система снабжена устройством для химигации (гидроподкормщиком), благодаря чему исключаются затраты на внесение химикатов традиционным способом.
5. Система снабжена устройством «сухая колея», за счет которого даже при многократных проходах на тяжелых почвах не образуются колеи.



Спроектированная с учетом всех факторов работы на конкретном поле система орошения Valley гарантирует экономию ценных ресурсов — воды, рабочей силы, энергии, химикатов.

Для орошения двух полей с несоосным и непараллельным расположением линий гидрантов в ООО «Днипро» (Черкасская обл.) была спроектирована универсальная фронтальная ирригационная система с типом центральной тележки Universal Swingaroundswivel, что позволило буксировать ирригационную систему крабовым ходом для обслуживания двух полей с двух сторон от линии гидрантов. Также машина оборудована устройством для химигации и устройством «сухая колея».







Для орошения поля площадью 198 га с забором воды от гидрантов закрытой оросительной сети в СПК «Грузия» (АР Крым) установлена фронтальная ирригационная система с боковым питанием по шлангу с типом центральной тележки 4Wheelhosedragswingaround. Применение этой установки позволило разбить поле линией гидрантов на два участка для их дальнейшего поочередного обслуживания. В результате капиталовложения на гектар поливной площади составили \$750.



Для хозяйств стран СНГ, где преимущественно используются самотечные поливные сети в открытых каналах для поливных машин ДДА-100МА с забором воды с временных оросителей, особый интерес представляют абсолютно новые ирригационные системы Valley — фронтальные разворачиваемые буксируемые ирригационные системы Valley с боковым питанием из открытого канала.

Несколько таких систем было установлено на полях ООО «Артекс-Агро» (АР Крым). Как показала практика, эта фронтальная дождевальная установка идеально подходит для небольших полей: конструкция позволяет выполнять буксировку (вперед и назад) или разворот для охвата большей площади, гибкий всасывающий шланг обеспечивает минимальное вложение капитала, так как подходит практически для любого функционирующего земляного канала. Установка оборудована салазковой всасывающей линией, производительность 35-70 л/сек., возможно наведение GPS, подземное или по борозде, энергозатраты при работе установки крайне низкие. ■

Андрей Куричак,  
продукт менеджер  
(050) 388-27-31  
akurivchak@astra-group.com.ua



# AGROTEX Kft.: СВЯЖЕМ ВСЕ!

AGROTEX (АГРОТЕКС) уже в течение 20 лет остается ведущим предприятием Венгрии по производству шпагата и на 70-80% удовлетворяет потребность сельского хозяйства в этой продукции

**Ч**астная компания **AGROTEX** была организована в 1990 году и успешно функционирует уже 20 лет. Центральный офис предприятия находится в центре города Дебрецен, Восточная Венгрия. Склады и отделения предприятия размещены на территории в 10 гектаров на окраине Дебрецена.

## Основная деятельность предприятия:

- **производство шпагата** — производство и реализация пластиковых (полиэтилен и полипропилен) изделий;
- **переработка отходов** — вторичная переработка и утилизация полимерных изделий;
- **сельскохозяйственная деятельность** — растениеводство, выращивание, закупка, сушка и хранение зерновых.

На предприятии работают высококвалифицированные специалисты. Большое внимание уделяется динамическому управлению, эффективной торговой политике, производству и реализации продукции, изучению рынка сбыта, что обеспечивает успешную деятельность фирмы.

Торговые связи фирмы значительно расширились, по всей территории Венгрии налажены контакты с торговыми партнерами — успешными аграрными дистрибьюторами. Среди партнерских фирм — многочисленные средние и мелкие аграрные предприниматели.



Расширяется и круг зарубежных потребителей, что свидетельствует о соответствии продукции фирмы строгим европейским стандартам качества.

Для правления компании политика качества означает, прежде всего, долгосрочное финансирование, направленное на эффективное удовлетворение спроса покупателей и постоянное обеспечение высокого качества продукции, что позволяет упрочить репутацию компании. В условиях все более жесткой конкуренции на рынке устойчивое эффективное произ-

водство, доверительные партнерские отношения и авторитет приобретают особую важность.

## Особенности производства

Завод по изготовлению пластиковых масс со современной инфраструктурой размещен на окраине Дебрецена. На площади 1800 м<sup>2</sup> ежегодно изготавливается **3000-5000 тонн** полипропиленового перевязочного шпагата различных типов, используемого преимущественно в сельском хозяйстве, а также в промышленности для упаковки продукции.





Продукция изготавливается способом фибриляции и кручения вытянутой нити из полипропиленовой фольги и расфасовывается по 5 кг в отдельные вакуумные упаковки цветной или белой фактуры.

Для изготовления шпагата используются 4 нитепроизводящих станка и 35 ссучивальных машин SIMA. Готовые 5-килограммовые катушки шпагата упаковываются при помощи упаковочной машины SIMA.

**Номинальная выработка нитепроизводящих станков:**

- SIMA — 5 т/день;
- STARLINGER — 4,5 т/день;
- WINDMOELLER — 3 т/день;
- COVEMA — 4,5 т/день.

Главная составляющая политики качества предприятия — постоянное усовершенствование производственной машинной технологии. Для изготовления определенных изделий фирма разработала и внедрила новую технологию производства, максимально безопасную для окружающей среды.

**ТИПЫ ПОЛИПРОПИЛЕНОВОГО ПЕРЕВЯЗОЧНОГО ШПАГАТА**

	PP 130 шпагат	PP 350/400 шпагат	PP 600/800 шпагат	PP 800/1000 шпагат
Плотность, м/кг	130	350	600	100
Номинальная линейная густота, tex	6.670	2.860	1.660	1.000
Фасовка, кг	10	5	5	5
Цвет	шведский синий	белый, синий, металлический	белый, синий, металлический	белый

**Используемые материалы**

*Первичный основной материал:* полипропилен высшего качества, гомополимер типа «рафия».

*Другие добавки по требованию заказчика:*

- UV стабилизатор;
- мастеркраска.

С изделиями нашей фирмы можно подробнее ознакомиться на сайте. При оптовом заказе фирма удовлетворяет индивидуальные требования и запросы покупателя. ■



Сергей Котвицкий,  
продукт менеджер  
(050) 446-93-72  
kotvitskiy@astra-group.com.ua







# Страхование сельхозтехники

## Особенности страхования лизинговых объектов

**С**ельское хозяйство — одна из ключевых отраслей экономики. При этом для успешного функционирования любого хозяйства исключительно важно обеспечить сохранность техники и предусмотреть возможные риски при ее выходе из строя. Продажа сельхозтехники связана с большим оборотом финансовых средств, поэтому страхование сельхозтехники необходимо.

Страхование сельхозтехники производится по нескольким направлениям. Как правило, технику страхуют от стихийных бедствий и аварий. Страховыми случаями являются пожар, падение предметов, выход техники из строя, угон или повреждения третьими лицами. Также при страховании сельхозтехники нередко оформляются и дополнительные страховые полисы, которые страхуют убытки владельца имущества в результате поломки. Такое комплексное страхование — своего рода КАСКО для сельхозтехники.

Различные компании выдвигают ряд требований, которые страхователь обязан выполнить при заключении договора. Так, застрахованная сельхозтехника должна надлежащим образом храниться — в специальных ангарах либо на охраняемой стоянке. Также в сфере ответственности страхо-

вателя остается соблюдение правил безопасности и недопущение к работе с техникой некомпетентных лиц.

***Страхование объектов, переданных в финансовый лизинг, имеет ряд специфических особенностей.***

**Страхователем выступает лизинговая компания.**

При заключении договора лизинга предмет лизинга передается лизингополучателю, но в то же время право собственности на предмет лизинга сохраняется за лизинговой компанией (далее — ЛК). Тот факт, что страхователем лизинговых объектов выступает ЛК, имеет очевидные плюсы:

- а)** ЛК гарантированно знает о том, что предмет лизинга застрахован — перед передачей лизингополучателю предмет лизинга снабжается полисом, который предоставляет страховое покрытие;
- б)** ЛК самостоятельно платит страховые платежи, что гарантирует отсутствие перерывов в страховании (возможных, если заемщик не внесет или не вовремя вне-





сет очередной страховой платеж). При этом нужно понимать, что ЛК оплачивает страховку с лизинговых платежей, которые платит лизингополучатель;

**В)** ЛК самостоятельно определяет страховую сумму предмета лизинга, что позволяет в случае тотальной гибели предмета лизинга покрыть все необходимые затраты по конкретному лизинговому договору, а также избежать недострахования и пропорциональной выплаты страхового возмещения.

#### Единый договор страхования для всех лизинговых объектов

ЛК при согласовании условий договора страхования стремится обеспечить максимальное покрытие для предметов лизинга, поскольку ее интересует в первую очередь качество страховой защиты. Это обосновано природой лизинговых правоотношений: а) ЛК — собственник предмета лизинга на срок действия лизингового договора; б) ЛК является лишь опосредованным плательщиком страховых платежей (конечный плательщик — лизингополучатель).

Рекомендуем обязательно предусмотреть в договоре страхования лизинговых объектов следующие условия:

**а)** страхование без учета амортизационного износа. Договора финансового лизинга заключаются на длительный период (более 3 лет), поэтому данное условие позволяет получать страховое возмещение в размере стоимости восстановительного ремонта без учета вычета амортизационного износа;

**б)** ограничение уровня франшизы. ЛК стимулирует лизингополучателей восстанавливать поврежденное имущество тем, что устанавливает минимальный размер франшизы, как правило, от 0% до 1%. Это способствует тому, что лизингополучатель заинтересован восстанавливать предметы лизинга за счет страховой компании, если происходит страховой случай;

**в)** единый страховой тариф на весь период действия договора лизинга. При расчете ежемесячной суммы лизинговых платежей используется единый страховой тариф. Поэтому крайне важно, чтобы во второй и последующие годы действия договора лизинга (и страхования) не поднимался страховой тариф.

#### Рассрочка страхового платежа

Исходя из природы лизинговых взаимоотношений, ЛК может вносить страховые платежи лишь после того, как лизингополучатель внесет плату за пользование предметом лизинга. Поскольку лизинговые платежи вносятся ежемесячно, то и ЛК, соответственно, перечисляет страховые платежи ежемесячно. Это удобно для лизингополучателя, поскольку он не обязан вносить весь страховой платеж сразу, а «разбивает» выплаты на 12 частей. Также рассрочка платежа удобна ЛК тем, что предполагает возможность досрочного прекращения действия страхового сертификата без доплаты платежа за краткосрочность по тем или иным причинам.

#### Возможность размещать риски в финансово стабильных СК и получать более низкий тариф

На страховом рынке Украины существуют страховые компании, которые работают исключительно с крупными корпоративными клиентами, к которым, без сомнения, относятся и ЛК. Данные страховые компании отличаются высокой платежеспособностью и финансовой стабильностью. Таким образом, ЛК имеют возможность размещать риски в компаниях, недоступных для отдельных лизингополучателей. Кроме того, ЛК как корпоративный клиент может рассчитывать на еще одно преимущество — более низкий тариф.



#### Лизинговая компания — выгодоприобретатель

При урегулировании страхового случая обязательным документом, необходимым для выплаты страхового возмещения, является заявление на выплату от страхователя. Поскольку предметом лизинга пользуется лизингополучатель, именно он указывает получателя страхового возмещения. Приведем несколько примеров борьбы ЛК с должниками по лизинговым договорам с помощью этого инструмента:

**а)** ЛК может указать, что просит выплатить страховое возмещение на станцию технического обслуживания и что восстановленную технику лизингополучатель может забрать только после оплаты просроченных лизинговых платежей;

**б)** ЛК может указать себя как получателя страхового возмещения и получить выплату в качестве погашения лизинговых платежей. В данном случае следует обязательно убедиться, что предмет лизинга предварительно восстановлен за средства лизингополучателя;

**в)** в случае, если страховое событие происходит у злостного неплательщика лизинговых платежей, ЛК имеет возможность изъять предмет лизинга у лизингополучателя, о чем сообщает в отдельном письме на станцию технического обслуживания.

Все вышеперечисленное делает лизинг для клиента ЛК выгодным с точки зрения страхования предмета лизинга, особенно по сравнению с текущей ситуацией страхования залогов по банковским кредитам. ■

Владимир Замай,  
менеджер по финансам



# ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ.

## Управляя собственной эффективностью

«Работа занимает все время, отпущенное на нее»

Первый закон Паркинсона

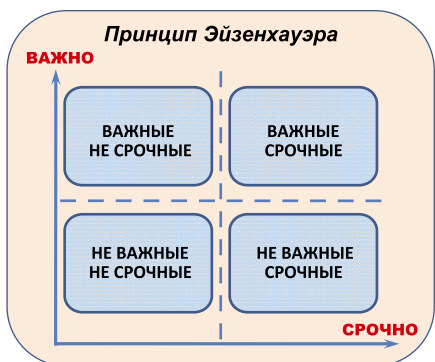
**Т**айм-менеджмент — это способность управлять собственным временем. С рождения нам дан, по сути, единственный ресурс, который мы можем использовать по своему усмотрению. А все остальное, например, наш успех или разочарование, зависит от того, сколько своего времени мы инвестировали в достижение той или иной цели. Таким образом, тайм-менеджмент является ключом к эффективности всей нашей жизни.

### ПРИНЦИП ЭЙЗЕНХАУЭРА

По легенде, Эйзенхауэр первым предложил простую, но при этом очень эффективную классификацию дел, возникающих перед человеком в процессе работы. Он распределил все появляющиеся дела, оценивая их по двум критериям — «важно» и «срочно». В результате на листе бумаги появились четыре пункта:

1. Дела важные и срочные.
2. Дела важные, но менее срочные.
3. Дела не важные, но срочные.
4. Дела не важные и не срочные.

Для наглядности представим это с помощью рисунка (рис. 1).



При использовании такой классификации очень часто первым возникает желание выполнить **СРОЧНЫЕ** дела. Они обычно яркие, горячие и очень эмоциональные. Иногда за ними стоят уважаемые люди, мнение которых имеет большое значение. Это и есть самая большая ошибка.

**НЕЛЬЗЯ** идти на поводу у **СРОЧНОСТИ!**

Первый критерий, по которому необходимо оценивать любое возникшее дело, — **ВАЖНОСТЬ!**

«Критерий (гр. kriterion — признак для суждения) — признак, основание, мерило оценки чего-либо.»

Википедия

Но возникает следующий вопрос: а что считать на самом деле важным?

Если мы рассматриваем рабочее время, то определить важность задачи для сотрудника организации, в принципе, несложно. Каждая должность в организации имеет цель. Для достижения данной цели необходимо решить ряд задач. Выполнение этих задач и определяет успешность сотрудника на должности.

Для оценки эффективности достижения поставленных задач в организациях обычно используют ключевые показатели эффективности (KPI).

«Ключевые показатели эффективности (англ. Key Performance Indicators, KPI) — система оценки, которая помогает организации определить достижение стратегических и тактических (операционных) целей. KPI позволяет производить контроль деловой активности сотрудников и компании в целом в реальном времени.»

Википедия

Каждый сотрудник для достижения своих KPI должен в течение определенного периода времени выполнить ряд действий (дел), которые позволят ему решить поставленные задачи. Вот этот набор дел и необходимо выполнять в первую очередь. Соответственно, исходя из нашей системы классификации, эти дела и являются **ВАЖНЫМИ** для данной должности.

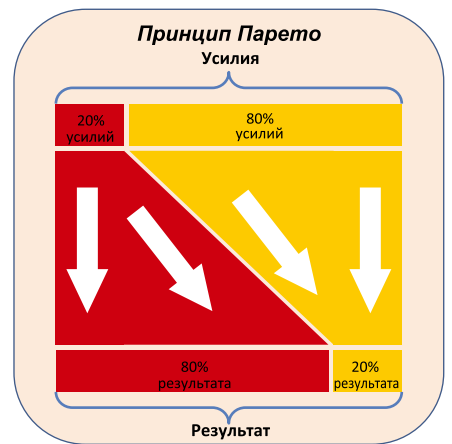
Перечень этих дел каждый сотрудник организации должен знать идеально. Лучше всего, если эти дела будут четко определены и сведены в список.

### СОВЕТ

Составьте список важных для вашей должности дел. Держите его под рукой для ежедневного использования. Периодически, как минимум раз в месяц, проверяйте его и при необходимости редактируйте

### ПРИНЦИП ПАРЕТО

Со списком важных дел еще нужно поработать, чтобы довести его до совершенства. Среди всех отобранных важных дел всегда есть те, которые приносят максимальный эффект для достижения стоящих перед должностью целей. Для определения таких дел существует другой не менее известный инструмент — принцип Парето (рис. 2).



Таким образом, если пересмотреть список дел, которые необходимо выполнять для достижения поставленных перед должностью целей, можно определить 20% дел, гарантирующих 80% результата. Эти 20% дел всегда должны стоять особняком. По классификации Эйзенхауэра, это и есть те **ВАЖНЫЕ** дела, которые необходимо выполнять вне зависимости от их **СРОЧНОСТИ**. Для этих дел всегда нужно выделять время.





## УСОВЕРШЕНСТВОВАННАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ ПО ПРИНЦИПУ ЭЙЗЕНХАУЭРА

С помощью вышеперечисленных принципов можно определить ВАЖНЫЕ дела. По сути, основная часть работы по управлению собственным временем выполнена. Имея перечень ВАЖНЫХ дел, можно заполнить остальные ячейки графика классификации задач по принципу Эйзенхауэра (рис. 3).



Подобную классификацию, но с более конкретными, специфичными для организации пунктами, необходимо подготовить для подразделения, группы специалистов или для отдельной должности. Таким образом можно получить маяк в бизнесе, способный внести спокойствие в бурное море производственной многозадачности.

### Срочные дела

Основным источником кризисов в управлении собственным временем является СРОЧНОСТЬ. Срочное дело предполагает немедленное его выполнение. При появлении подобного дела возникает необходимость отложить все остальное и заняться им. И чем больше заниматься срочными делами, тем меньше времени на все остальные. Таким образом, можно попасть в ловушку замкнутого цикла: решая срочные дела, не успеваем делать другие, которые через какое-то время тоже потребуют СРОЧНОГО внимания к себе.

### ШУТКА

«Если какое-либо дело долго не делать, то оно либо забудется, либо станет СРОЧНЫМ»

**Сирил Норткот Паркинсон (1909-1993)** — британский военный историк, писатель, журналист, автор сатирических работ по проблемам бизнеса, менеджмента и политологии. Мировую известность приобрел как автор законов Паркинсона.

**Дуайт Эйзенхауэр (1890-1969)** — американский государственный и военный деятель, генерал армии (1944), 34-й президент США.

**Парето, Вильфредо (1848-1923)** — итальянский инженер, экономист и социолог. Один из основоположников теории элит

В каждой шутке, как говорится, только доля шутки. И если в случае с делом, которое забудется, мы поступили правильно, то во втором случае, скорее всего, это дело было ВАЖНЫМ, и оно не было выполнено вовремя.

Поэтому, когда речь идет о срочности, то это значит лишь то, что с еще большей ответственностью это дело необходимо проверить на ВАЖНОСТЬ. И если оно действительно важное — немедленно выполнить его.

А что же делать с оставшимися СРОЧНЫМИ, но НЕ ВАЖНЫМИ делами? Здесь, как говорится, есть два варианта:

**Первый вариант.** Срочное дело имеет общественную, корпоративную, производственную значимость, но напрямую не влияет на эффективность работы организации, подразделения, должности. Такое дело необходимо делегировать или, если это невозможно, поставить его «в очередь».

**Второй вариант.** После анализа на важность вы приходите к выводу, что данное дело не имеет никакой важности или не относится к вашим функциональным обязанностям. От таких дел необходимо сразу же избавляться. И как бы ни был дорог человек, от которого пришел этот запрос, такие дела отнимут ВАШЕ время у по-настоящему ВАЖНЫХ дел.

### Не важные и не срочные дела

Эти дела очень коварны! Такие псевдодела могут отнимать массу времени из-за своей надуманности или паразитирующей бесполезности. Но при этом очень часто ими весьма приятно заниматься. Для борьбы с ними необходимо честно проанализировать свое рабочее время и определить все собственные «пожиратели времени».

## АЛГОРИТМ ДЕЙСТВИЙ

Теперь осталось зафиксировать необходимые действия согласно принципу Эйзенхауэра (рис. 4).



Для наглядности можно использовать модель поведения при оценке производственных задач и управлении собственным временем для их выполнения.

1. **Анализируем поступившее дело.**
2. **Оцениваем его ВАЖНОСТЬ.**
3. **Если дело ВАЖНОЕ, оцениваем СРОЧНОСТЬ его выполнения.**
4. **Если дело ВАЖНОЕ и СРОЧНОЕ, приступаем к его выполнению.**
5. **Если дело ВАЖНОЕ, но НЕ СРОЧНОЕ, определяем его приоритет среди подобных дел и вносим в план исполнения.**

«Единственный способ съесть «слона» — разрезать его на «бифштексы» и день за днем съедать большого «слона» маленькими порциями.

Восточная народная мудрость

6. **Если дело НЕ ВАЖНОЕ, определяем его значимость для других сфер производственной деятельности.**
7. **Если НЕ ВАЖНОЕ дело имеет производственную значимость, делегируем его выполнение, если это невозможно, ставим в очередь для собственноручного исполнения без учета СРОЧНОСТИ.**
8. **Если дело НЕ ВАЖНОЕ и НЕ СРОЧНОЕ, избавляемся от него. ■**

Сергей Даценко

Задать вопрос или поделиться своим мнением можно, воспользовавшись электронным адресом: [sales\\_chief@rambler.ru](mailto:sales_chief@rambler.ru)



В некотором царстве, в тридесятом государстве жил да был мудрый Мастер. Был он человек строгий и добрый, поэтому люди его уважали и часто приходили к нему за советом. Мастер не отказывал им в мудром слове, раз уж так в жизни получается, что люди порой не знают, как нужно поступить.

Мастер очень любил детишек, но своих, к сожалению, у него не было. Поэтому он всегда радовался, когда соседские малыши навещали его.

Мастер знал много секретов и тайн мира людей и мира техники, создавал чудесные машины и механизмы, которые помогали людям в повседневном труде и быте. В его мастерской часто бывала ватага ребятнишек, наблюдающих, как из множества непонятных железок, пружинок и шестеренок появлялся на свет новый механизм. Мастер проводил с детьми много времени, обучая всяким техническим хитростям. Еще он любил делать детям подарки — чудесные забавные игрушки, которые создавал на их глазах. Но игрушки были такими изящными и хрупкими, что часто ломались. Как ни старались дети быть аккуратными, игрушки выходили из строя. А большие машины служили долго и надежно. Дети растроивались и плакали. Поэтому они все реже и реже стали ходить к Мастеру.

Однажды родители не выдержали и пришли к нему:

— Мастер, ты мудр и желаешь нашим детям только добра. Но зачем ты делаешь такие хрупкие подарки, которые постоянно ломаются, хоть дети и любят их и стараются аккуратно играть?

Тогда Мастер подумал: «Пройдет немного времени, и кто-то подарит игрушкой свое сердце. А сердце — не механизм, и если его сломают, то уже не починят. Эти хрупкие игрушки научат детей правильно обращаться с этим бесценным даром».

Время шло. Большие машины Мастера становились все более надежными и совершенными. Он уже не делал игрушек для детей. А ребятнишки перестали приходиться к нему играть.

Так пролетело несколько лет. Чувство одиночества мучило Мастера все сильнее. Он не хотел забывать те времена, когда жители края приходили к нему с разными проблемами, а детишки радовали своими забавами.

Однажды теплым весенним вечером Мастер вышел прогуляться. Ему уже не хотелось оставаться наедине с книгами и механизмами, хоть иногда, дни напролет читая и мастерию, он не замечал, как проходило время.

Прогуливаясь в раздумьях по поселку, Мастер случайно заметил, как один мальчишка, время от времени забегавший к нему и интересовавшийся, как работают разные механизмы, легко починил поломанную игрушку своего друга. Мастеру пришло в голову, что, возможно, этот мальчишка сможет подарить новую жизнь и сердце игрушкам. Улыбнувшись, Мастер подошел к мальчишке и предложил взять его к себе на обучение.

После той встречи Петя стал приходить к Мастеру каждый день. С раннего утра и до позднего вечера он читал научные книги и учился мастерить маленькие механизмы. День за днем мальчишка совершенствовал свои умения. Совсем скоро Петя стал делать сначала простые, а потом и более сложные игрушки для детишек.

Так прошло еще несколько лет. Мальчишка превратился в серьезного и очень умного юношу. Его изделиями играла вся местная детвора. А более сложные механизмы продавались в лавках на главном рынке королевства. Молва о добротных и крепких игрушках Пети пронеслась не только по всему государству, но и по соседним королевствам. Богатые купцы из разных стран приезжали на рынок, чтобы приобрести игрушки мальчишки.

А что же Мастер?

С того времени, как он начал учить мальчишку, Мастер вновь почувствовал себя счастливым. Петя был ему вместо родного сына. Все свои знания и умения Мастер передавал ему. А когда он понял, что теперь его ученик не только делает хорошие и крепкие игрушки, но и дарит им частичку своего сердца, словно вселяя в них душу, то занялся изготовлением лишь больших и надежных машин, приносящих ему славу по всему миру. ■







*Пустовой  
Максим  
и Ирина*



*Копотун  
Оксана  
и Андрей*



*Недавно несколько  
сотрудников  
ООО «АСА «АСМРА»  
стали на путь  
семейной жизни.*

*Дружный коллектив  
компании от всей души  
поздравляет молодоженов  
со столь важным шагом  
в их жизни и желает  
им любви, благополучия  
и процветания!*



*Канцибура  
Роман  
и Тамара*





# ТРАКТОРА CHALLENGER СЕРИИ MT600С

ОПТИМАЛЬНАЯ МОЩНОСТЬ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОИЗВОДСТВА  
максимальная мощность 270-370 л.с.



*Challenger*

Звонки со стационарного бесплатно

**0 800 501-588**

[www.astra-group.com.ua](http://www.astra-group.com.ua)

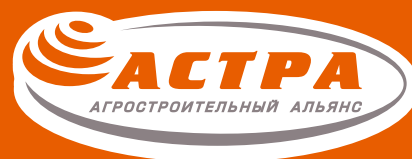
ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС:

08162, Украина, Киевская обл.,  
пгт. Чабаны, ул. Машиностроителей, 5А

Тел.: +38 044 545-56-00

Факс: +38 044 545-56-06

E-mail: [office@astra-group.com.ua](mailto:office@astra-group.com.ua)



## РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

Винницкая обл.	+38 050 383 30 45
Кировоградская обл.	+38 050 440 94 51
Харьковская обл.	+38 050 446 86 34
Житомирская обл.	+38 050 446 94 32
Умань	+38 050 441 66 61

Николаевская обл.

Днепропетровская обл.

Киевская обл.

Полтавская обл.

Хмельницкая обл.

+38 095 282 47 22

+38 050 411 49 51

+38 050 444 49 56

+38 050 387 11 35

+38 050 383 69 06

+38 050 312 10 65

Черниговская обл.

Тернопольская обл.

Сумская обл.

Волынская обл.

Черкасская обл.

Запорожская обл.

+38 095 282 95 07

+38 050 444 09 54

+38 095 282 95 07

+38 050 383 68 99

+38 050 448 57 62

+38 095 279 69 01