

ASTRA LAND

3/2012



НАДЕЖНЫЙ МОЩНЫЙ ЭКОНОМИЧНЫЙ



936-й FENDT: 6000 моточасов без проблем на реальном поле

стр. 10



Challenger MT665C: высокая производительность и экологичность

стр. 18



HORSCH устанавливает новый мировой рекорд

стр. 32



Правильная ирригация — высокоэффективное сельское хозяйство

стр. 38



ПРОГРАМА ЛОЯЛЬНОСТІ



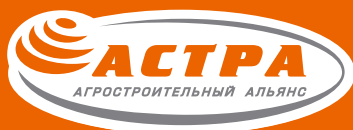
для клієнтів компанії «АБА «Астра»:

купівля сільськогосподарської техніки на спеціальних умовах

- ✓ від 0% аванс*
- ✓ від 0% річна відсоткова ставка*
- ✓ до 2-х років гарантії*

Кількість товару обмежена!

*за більш детальною інформацією звертайтеся до наших регіональних торговельних представників.



Україна, 08162, Київська обл., смт Чабани, вул. Машинобудівників, 5А
Тел.: (044) 545 56 00, факс: (044) 545 56 06
E-mail: office@astra-group.com.ua; web: www.astra-group.com.ua

Регіональні представництва

Вінниця	+38 050 383 30 45	Київ	+38 050 387 11 35	Харків	+38 095 271 59 04
Херсон	+38 050 446 86 34	Кіровоград	+38 050 441 66 61	Львів	+38 095 358 79 37
Дніпропетровськ	+38 050 411 49 51	Миколаїв	+38 095 282 47 22	Суми	+38 095 282 95 07
Житомир	+38 050 446 94 32	Одеса	+38 095 271 72 64	Тернопіль	+38 050 444 09 54
Маріуполь	+38 050 545 46 20	Черкаси	+38 050 448 57 62	Хмельницький	+38 050 312 10 65
Запоріжжя	+38 095 279 69 01	Полтава	+38 050 383 69 06	Рівне	+38 050 415 95 99

КОМАНДЕ НУЖЕН СИЛЬНЫЙ ТРЕНЕР!

Сегодня мы беседуем с новым генеральным директором «АСА «АСТРА» Виталием Шумишиным — о его пути в агробизнесе, о планах компании, новых условиях работы на украинском агрорынке, специальных программах «АСТРЫ» для клиентов и о том, как создать на предприятии сильную сплоченную команду профессионалов

Виталий Викторович, в сферу продаж сельхозтехники Вы пришли 10 лет назад из автомобильного бизнеса. От Мерседесов к Массеям?

Да, так получилось, что именно с Объединенной агротехнической компании (позднее — «Рамбурс Агротех», затем — АСА «АСТРА») началась аграрная эпоха в моей жизни. До этого я считал себя далеким от сельхозпроизводства — как каждый одессит, мечтал о море, несколько лет ходил в рейсы. Затем руководил автосалоном. И только когда возглавил отдел продаж запчастей в Объединенной агротехнической, ощутил, насколько интересен аграрный бизнес, какие открытые, интересные, мудрые люди в нем работают. Со многими дружу до сих пор.

Ваш опыт работы в агросекторе продажами не ограничивается. Еще недавно Вы руководили холдингом в Западной Украине.

Мне довелось налаживать региональные продажи сельхозтехники, затем открывать и налаживать направление продаж коммерческих автомобилей. После этого мне предложили работать в сельхозпроизводстве. Два с половиной года я руководил холдингом «Лендком». В пяти модулях во Львовской, Ивано-Франковской, Тернопольской, Хмельницкой, Житомирской областях земельный банк насчитывал более 70 тысяч гектаров. Вот тогда я прочувствовал



проблемы сельхозпроизводителей, так сказать, «на собственной шкуре». Увидел, как непросто работать с арендодателями, ведь конкуренция за пахотные земли в последнее время напоминала военные действия: в селах работали агитаторы, которые настраивали общественность против арендаторов, обещая «золотые горы» в виде мешка сахара от соседнего «порядочного» холдинга. Чтобы установить контакт с местными жителями, нужно было найти правильные слова, говорить на их языке, убедить, что «Лендкому» можно доверять.

Но набрать земельный банк — это полдела. Оформить договора и зарегистрировать их тоже сложно, но возможно. А вот эффективно обрабатывать эту землю, выращивать не только рентабельные экспортоориентированные, но и кормовые культуры, к примеру, под силу не каждому. Использовать севооборот минимум на 5 культур, чтобы сохранить плодородие почв. Не все нынешние бизнесмены уделяют этому внимание, ведь земля — ресурс арендованный, работают по принципу: после меня — хоть потоп!

Непросто оказалось и правильно распределить финансовые потоки, чтобы вовремя выплачивать зарплату сотрудникам, арендную плату, покупать удобрения, семена, СЗР, ГСМ и еще позволять себе обновление машинного парка. Поэтому общий язык с поставщиками просто необходим. Всегда можно договориться и об отсрочках платежа, и о лизинговых программах.

Сезонность получения дохода и его несовпадение с периодом основных расходов постоянно вызывает вопросы со стороны налоговых органов, которым нужна стабильная картина уплаты налогов. Нужно вести эффективный диалог с государственными органами и местной властью, которой регулярно требуется помощь то на строительство памятника, то на ремонт школы. Сейчас содержанием клубов, школ, детсадов и фельдшерских пунктов должны заниматься сельсоветы, но денег в их бюджетах, конечно же, нет, и ответственность за социальную сферу сел, где арендуются земельные паи и живут сотрудники компании, ложится на холдинг.



Кстати, хороший руководитель не может быть равнодушным к проблемам сотрудников, поэтому вместе с отделом кадров мы разрабатывали программы оптимизации количества сотрудников, системы оплаты труда, стимулирования и поощрения рабочих, обучения персонала.

Трудно, наверное, было вернуться снова в продажи, когда в июне этого года Вы возглавили «Агростроительный альянс «АСТРА»?

Жалко было терять бесценный опыт производственника, приобретенный за два года. Чувствовал в себе достаточный потенциал для того, чтобы возглавить любое сельхозпредприятие. Но, с другой стороны, опыт выведения предприятия из кризиса, построения оптимальной структуры, создания команды пригодится в любой сфере. А знание потребностей клиентов не только в теории, но и на практике позволяет вести переговоры и осуществлять продажи на более высоком уровне. Ведь я, как никто другой, понимаю, что значит день простоя комбайна в разгар страды.

В свое время при выборе поставщика мы учитывали не только цену продукта, но и смотрели немножко вперед — на сервис, гарантийное обслуживание, сопровождение. «АСТРА» как раз этим и сильна — сервисным обслуживанием клиентов! Именно поэтому я могу сказать, что у компании есть большой потенциал на рынке сельхозтехники и оборудования.

Многие компании, продающие технику, жалуются, что продажи в этом маркетинговом году не очень высокие. С чем это может быть связано?

В основном из-за потери и пересева озимых многие хозяйства перепланировали крупные покупки на следующий сезон. Весенняя засуха также оптимизма не прибавила. Но в любом случае наша задача — выявить потребность в технике на региональном уровне и выработать такую политику продаж, которая была бы приемлемой и для компании, и для клиента.

Как Вы думаете, изменит ли ситуацию запуск рынка земли в следующем году?

По большому счету, легче производителям не станет. Крупные предприятия по-прежнему будут арендовать землю, по-прежнему практически невозможно будет оформить ее в залог. Да и банку мало- и трудноликвидные обеспечения не интересны. Хотя небольшим фермерским хозяйствам отмена моратория на продажу земель сельхозназначения, возможно, поможет укрепиться и получить финансирование.

Вы часто общаетесь с иностранными партнерами. Есть ли у них готовность инвестировать в украинское сельское хозяйство? Ведь наши черноземы...

Черноземы, дешевая рабочая сила, безусловно, привлекают инвесторов, но политическая и законодательная нестабильность заставляет выводить активы из страны. Многие украинские компании не смогли выйти на IPO еще и по причине общей экономической нестабильности в Европе — подвели Греция с Испанией. С другой стороны, активно работает российский капитал. Те же холдинги, которым удалось получить дополнительное финансирование, не спешат заводить деньги в Украину, предпочитая использовать не дешевые кредитные средства.

Один из выходов для сельскохозяйственных товаропроизводителей — финансирование от лизинговых компаний. Сотрудничество с какими компаниями «АСТРА» пред-



лагает своим покупателям и как быстро можно получить технику?

На сегодняшний день «АСТРА» предлагает своим покупателям финансирование от лидеров рынка финансового лизинга: ООО «УниКредит Лизинг», ООО «ОТП Лизинг», ООО «Райффайзен Лизинг Аваль». Все перечисленные компании принадлежат европейским материнским структурам, имеют возможность финансировать в евро и долларах США, ставки по которым на порядок ниже, чем в гривне. Период рассмотрения заявки — 2-3 недели со дня подачи клиентом полного пакета документов, в зависимости от суммы и структуры сделки.

Каким образом «АСТРА» поддерживает клиентов, какие программы действуют?

Например, на покупку сельхозтехники и оборудования ТМ Fendt, Challenger, Berthoud действует «Программа лояльности»: аванс и годовая процентная ставка от 0%, гарантия на технику до 2 лет. Но самое главное — у нас практикуется индивидуальный подход к клиентам!

В качестве дистрибьютора ваша компания работает с заводами-поставщиками на основании предварительных заказов. Продакт-менеджеры анализируют емкость рынка и прогнозируют продажи. Но потенциальным покупателям, наверное, желательно все-таки сделать свой заказ?

Заводы-поставщики тщательно планируют объемы производства. Следовательно, мы должны как можно раньше определиться с перечнем, количеством и спецификацией техники и оборудования для украинского рынка. В основном заказ продуктов на следующий маркетинговый период осуществляется на основе прогнозов продаж, получаемых от региональных торговых представителей. Продакт-менеджеры принимают за основу эти данные, также учитывают тенденции рынка (спрос на новые модели), результаты продаж предыдущих периодов и, исходя из этого, рассчитывают

заказ. Но если клиент планирует покупку, у нас появляется возможность заказать именно ту комплектацию, которая ему нужна, отказаться от ненужных опций и, в конечном итоге, оптимизировать цену. И не только. На многих заводах есть программы, по которым фермер вместе с семьей может посетить производство и лично присутствовать при сборке его комбайна или трактора, чтобы убедиться в его качестве. Поэтому, если вы планируете приобрести технику, желательно сделать заявку за 3-4 месяца.



Мы все говорили о клиентах, партнерах, а теперь вспомним о трудовом коллективе. Планируются ли реструктуризация компании, изменения в подходах к продажам?

Продающая компания — это живой организм, реагирующий на изменения рынка, политической и экономической ситуации, запросов покупателей. Поэтому процесс оптимизации подходов к продажам в компании происходит постоянно. Что касается структурных изменений, то я уверен, что прежде чем делать заявку в кадровое агентство на по-

зицию руководителя, нужно как следует присмотреться к собственным сотрудникам. Ведь менеджер может иметь достаточную базу знаний и потенциал для того, чтобы руководить своим отделом. Часто достаточно эффективным является перемещение сотрудников между отделами. В компании постоянно проводится обучение персонала, проходят тренинги по продуктам, как в Украине, так и за рубежом. В общем, мы активно растим собственные кадры!

Конечно, команду объединяют общие цели компании, ее миссия-визия, но еще, наверное, и увлечения...

Опыт работы в компаниях, где работает 80% мужчин, подсказывает, что совместные занятия спортом сплачивают гораздо крепче, нежели тим-тренинги. Каждый вторник играем в футбол, по средам — волейбол. Планируем создать сильную футбольную команду и состязаться с конкурентами не только в продажах. Ну, а для победы, команде нужен сильный тренер! ■

Ирина Корчагина,
журнал Agroexpert



Fendt 936 Vario: доказанные преимущества

Агропредприятие «Зоря Поділля» с сорока тысячами гектаров входит в состав «Агропродинвеста», одного из крупнейших в Украине производителей свекловичного сахара-песка. Деньги тут считать умеют, но покупают недешевые тракторы Fendt 936 Vario. В «Зорі Поділля» сегодня работают шесть новейших Fendt, поставленных «АСТРОЙ», а к 2016 году в агропредприятии планируют расширить тракторный парк до двадцати престижных немецких машин. Мы приехали к главному инженеру ООО «Зоря Поділля» Владимиру Андреевичу Максименко, человеку, который пять раз защищал свой выбор перед топ-менеджментом «Агропродинвеста», с расспросами о том, чем так приглянулись ему 936-е и как они ведут себя на украинских полях.

«Да, Fendt — недешевая покупка, но имеет множество преимуществ, делающих его выдающимся, — рассказывает В. Максименко. — Экономические расчеты четко показывают: на протяжении 5-6 лет эксплуатации затраты на содержание и работу Fendt будут меньшими, чем у тракторов-конкурентов аналогичной мощности».

В «Зорі Поділля» тракторный парк с Fendt 936 Vario начали формировать в два этапа. Сначала под осенний сезон 2011 года купили «на пробу» две машины. Когда убедились, что с техникой проблем нет, к весне 2012 купили еще четыре Fendt.

ТЕСТ-ДРАЙВ

Прежде чем обновлять тракторный парк, в «Зорі Поділля» в 2011 году организовали настоящий тест-драйв. На поле пригласили представителей разных производителей тракторов для демонстрации возможностей их тягачей. 9-корпус-

ный плуг агрегатировали с тремя разными тракторами. Как нетрудно догадаться, представленный «Агростроительным альянсом «АСТРА» Fendt победил, показав самую существенную экономию в топливе — на 2 л/га по сравнению с показателями других машин в аналогичных условиях. Дело в том, что камеры сгорания двигателя имеют уточненную геометрию, из-за чего топливо сгорает эффективнее. Да и автоматическая бесступенчатая коробка передач Vario обеспечивает плавный ход трактора, без пробуксовок и перегазовок, что объясняет более-менее стабильный расход топлива

Еще один аргумент в пользу Fendt, подтвердившийся во время тест-драйва: уже в базовой комплектации ширина задних колес Fendt способствует полному забрасыванию плугом борозды от предыдущего прохода. Известно, что ровное поле — залог качественного посева. Если же свежая пахота неровная, с гребнями, приходится дополнительно ее выравнивать.

УНИВЕРСАЛ, ТРУЖЕНИК

В «Зорі Поділля» Fendt применяют для различных работ: глубокой вспашки, культивации и боронования (дисками и поверхностного), посева. В 2011/2012 годах трактора агрегатировались с легкими дисковыми боронами Vaderstad Carrier (8 м), 36-рядной сеялкой John Deere DB 55 (сеяли свеклу, кукурузу), комбинированным предпосевным почвообрабатывающим агрегатом Farnet Kompaktomat (10 м).

«Тяжелый Kompaktomat Fendt 936 Vario тянул на скорости 12 км/ч, ведь именно скорость важна для такого способа обработки почвы. А вообще, трактор на 360 л.с. хорош тем, что это именно та мощность, которая нужна для большинства полевых операций», — говорит Максименко.



Другие операции, применяемые в «Зорі Поділля» на Fendt 936 Vario, — вспашка оборотными 9-корпусными плугами и легкое боронование 20-метровыми агрегатами McFarlane, которыми в агропредприятии закрывают влагу на скорости 15 км/ч. Качественно проводить полевые работы помогают передние и задние балансиры. Балансиры менять легко, передняя и задняя навески управляемы с кабины, так что тракторист может проводить эту операцию самостоятельно.

ОПЦИИ КАК НЕСОМНЕННЫЙ КОЗЫРЬ

Преимуществом Fendt 936 Vario перед другими тракторами стало большое количество опций и, в частности, встроенная система точного земледелия на базе навигатора Trimble. При посеве 36-рядной сеялкой качественный GPS-навигатор необходим. Применяемое на новейших Fendt 936 Vario GPS-оборудование с базовыми станциями агропредприятия позволяет проводить посевные работы с точностью в 2 см. Также важно, что Fendt 936 Vario оснащен 2-режимным регулятором оборотов ВОМа (540 и 1000 об./мин.), поэтому машину можно использовать и на поле, и на сенокосе, и на ферме.

БЕРЕЖЕНОГО — БЕРЕЖЕТ

В «Зорі Поділля» предприняли все для того, чтобы работа Fendt 936 Vario не прерывалась никакими поломками. К примеру, по просьбе агропредприятия на трактор установили дополнительный сепаратор грубой очистки топлива. Топливо для «немцев» завозят белорусское, маркировки EN-590 (евростандарт). Трактор оснащен 6-цилиндровым двигателем Deutz с системой Common-Rail, электронной регулировкой EDC 7, который обеспечивает экологический стандарт Euro Tier III. В «Зорі Поділля» совершенно трезво оценили ситуацию, приняв, наверное, единственно правильное решение: топливо импортировать. Почему бы и нет, если стоимость литра белорусской «дизельки» на 8-10 коп. выше, чем отечественной Л-2-0260. В год суммарная переплата по топливу доходит до 100 тыс. грн при закупках горючего на весь технопарк агропредприятия. Ремонт же одного «евродвигателя» стоит 50-60 тыс. грн.



Главный инженер Владимир Максименко

ОБСЛУЖИВАНИЕ

Особых хлопот с новыми Fendt не было, разве что проводили плановое ТО.

«По первому звонку приезжает сервисный инженер, который самостоятельно проводит замену необходимых компонентов. Мы в работу не вмешиваемся, получая, таким образом, гарантированно качественное обслуживание тракторов», — рассказывает Максименко о правилах, введенных поставщиком тракторов Fendt в Украине, компанией «Агро-строительный альянс «АСТРА».



Кабина Fendt 936 Vario больше похожа на диспетчерский центр

КАДРЫ, КАДРЫ...

Интерьер трактора продемонстрировал молодой сервисный инженер-механик Петр Шевчук. Кабина Fendt 936 Vario, который в «Зорі Поділля» осуществляет посев широкозахватной сеялкой DB 55, больше похожа на диспетчерский центр: три монитора, модем для беспроводной передачи данных о посеве в режиме «онлайн», два пульта управления сеялкой и основной пульт управления трактором — и все это в изобилии утыкано всевозможными кнопками и датчиками. Кажется, трактор сам умеет все. «Вот вы думаете, кто на таком тракторе будет эффективно работать, тот тракторист, что вчера Т-150 водил? Ничего подобного! Идеальным рабочим станет молодой выпускник агровуза, которому не чужд компьютер», — неожиданно остро замечает П.Шевчук.

Проблему кадров в «Зорі Поділля» решают путем отбора в механизаторы молодых людей (30-35 лет), которые проходят специальное обучение. Такой подход, в общем, традиционный для любой компьютеризированной импортной техники и только подтверждает, что сегодня «умный» трактор требует других навыков от оператора, первоочередным из которых является знание компьютерных технологий. ■

Владимир Блинский
Статья была опубликована в журнале
«ЗЕРНО» за июнь 2012 года

Баранов Дмитрий,
продукт-менеджер
+38 (050) 385-09-26
d.baranov@astra-group.com.ua



Fendt 936: все тракторы в работе и все — нарасхват!

В легендарном хозяйстве «Агроэкология», что в Шишацком районе Полтавской области, технику всегда использовали преимущественно отечественную — ведь дело свое Семен Антонец начал более тридцати лет назад, отсюда — особенное пристрастие...

Хозяйство это — уникально. Более трех десятилетий на полях не было химии, здесь создана неповторимая система гармонии технологий, природных факторов, сбалансированы фазы растений, насекомые борются с вредителями. По качеству продукции «Агроэкологии» нет равных, хотя и прибыли в растениеводстве здесь несравнимы с прибылями монокультурных хозяйств интенсивного земледелия.

И вот несколько лет назад, когда начали меняться цены на растениеводческую продукцию и на молоко, в «Агроэкологии» появился первый трактор заграничного производства, да не какой-нибудь, а сразу Fendt. Вероятно, сработали несколько факторов — и убедительность официального дистрибьютора «АСТРА», и хорошая репутация Fendt в Украине, и решение начать применение зарубежной техники с самого лучшего. Fendt в хозяйстве полюбили.

Задачи, которые приходилось решать механизаторам, Fendt щелкал, как орехи.

«Производительность при использовании тракторов Fendt выросла с 40% до 70% на разных операциях, — перешла от романтических образов трактора к сухому языку цифр главный экономист хозяйства Татьяна Дядечко.

— За четыре года этими тракторами обработано более 150 тысяч га, годовая нагрузка на трактор — примерно 26 тыс. га. Первый трактор Fendt мы приобрели у «АСТРЫ» в январе 2008 года, а второй, новейший, Vario Power, — в апреле 2009 года. Нельзя сказать, что обслуживание тракторов такого класса — дело копеечное, но зато резкое повышение эффективности и экономия в эксплуатации очень ощутимы».

А через год хозяйство опять обратилось к «АСТРЕ» и приобрело третий Fendt 936. Места, в которых работает ПП «Агроэкология», очень живописны. Элегантные «Фендты» выглядят на этих просторах особенно впечатляюще.

«Отличные тракторы, — говорит и.о. гендиректора ПП «Агроэкология» Глеб Лукьяненко. — В эксплуатации они настолько эффективны, что мы ре-



шили остановиться в своем выборе и приобретать только тракторы Fendt. Этому способствовало и то, что у нас в Полтавской области чрезвычайно квалифицированный сервисный инженер «АСТРЫ», он молод, но любые технические проблемы решает мгновенно. Не было таких случаев, чтобы он говорил, что не понимает причин возникших трудностей. С этим нам повезло. Что касается самих тракторов, то особенно хочется отметить коробку Vario — она делает трактор чрезвычайно экономичным и эффективным. Сравнивая с имевшимися у нас Т-150, могу сказать, что Fendt превосходит их вдвое-втрое по всем параметрам, экономичнее по затратам топлива в частности. А если сравнить обслуживание Fendt с обслуживанием других иностранных тракторов, тоже видим экономию. Мы же смотрим, как у соседей работает техника... И в некоторых моделях других известных фирм, например, по замене масла затратность получается выше, поскольку меняется масло и в гидравлике, а у Fendt эти параметры скромнее. В этом году, несмотря на горячую посевную, Fendt у нас не стояли ни одного дня. Гарантийное техобслуживание «АСТРА» проводила без малейших замечаний, в срок и качественно. По топливу мы просто стараемся работать с проверенными поставщиками, с солидной фирмой, а кроме того, «АСТРА» продает напорные фильтры на бензовозы, поэтому Fendt неплохо переносит и наши спартанские условия эксплуатации».

В ПП «Агрэкология» Fendt успешно выполняет все необходимые операции



— не только культивацию и посев. При помощи этих тракторов в хозяйстве выращивают овес, пшеницу, кукурузу, а поскольку есть и немалый животноводческий комплекс, — травы, эспарцет. Отлично справляется Fendt и с косой, удачно агрегируется с современным кормоуборочным оборудованием.

«У нас на Fendt работают только лучшие механизаторы, — рассказал Михаил Алексеевич Курбала, директор Ставкивского филиала ПП «Агрэкология». — Впрочем, в этих тракторах и условия для работы самые лучшие, кондиционеры, магнитофоны. Отличная обзорность, кабина просторная, в ней все очень эргономично. Трактор маневренный, скоростной и мощный. Любопытно, что с приходом Fendt в наше хозяйство мы получили возможность работать намного результатив-

нее. Мы начали покупать навесное оборудование, которое агрегируется с Fendt: к первому трактору купили шестиметровую дисковую борону Gregoire Besson, ко второму — уже семиметровую, 12-метровый культиватор Horsch. Недавно приобрели сеялку Great Planes. Для наших тракторов Т-150 это оборудование было бы непосильным. В общем, все три трактора у нас в работе и все нарасхват! ■

Фото — Татьяна Дядечко

Статья была опубликована в журнале «ЗЕРНО» за май 2012 года





936-й Fendt: 6000 моточасов без проблем на реальном поле

Fendt 936 — любимец украинских аграриев и мечта многих земледельцев. Но как его эксплуатируют? С этим вопросом я и направился на Черниговщину, на поля Украинского аграрного холдинга

Мы давно знакомы с руководителем холдинга Андреем Науменко, он-то и представил мне специалистов хозяйства и показал тракторы.

— Мы обрабатываем десятки тысяч гектаров, в холдинге работает 500 человек, но у нас есть еще и 2000 голов КРС... Почти 60% людей довозим на работу, близость Киева создает проблемы с рабочей силой.

— По каким причинам вы остановили свой выбор на тракторах Fendt?

— Это немецкая техника, очень высокого качества... Умный трактор.

— Но это можно определить, когда трактор у тебя уже есть... А вот на стадии выбора, когда все

тракторы красивы и современны, как определились?

— Когда мы покупали первые тракторы, у нас был выбор — Case, New Holland, Massey Ferguson, Fendt, John Deere. Мы взяли у официального дилера, компании «АСТРА», Fendt и другой трактор, который продали через полгода: с одним и тем же агрегатом они работали по одинаковым программам, и Fendt показал по расходу топлива на 40% лучший результат. Выбор был очевиден. Если смотреть по поломкам, другой трактор был подешевле, но выходил из строя чаще и в итоге был дороже в эксплуатации. А с тракторами Fendt, которые мы эксплуатируем уже три года, у нас вообще никаких про-

блем нет, если вовремя все делать. Был и еще один фактор. Трактор крупнейшей в мире фирмы тоже неплох, мы может быть, купили бы и его, но на тот момент их не было в наличии. Так что политика дилеров, компании «АСТРА», тоже играет роль.

На стройке столовой для персонала мы нашли Петра Леонидовича Мельника, главного инженера холдинга.

— Сколько у вас тракторов Fendt, Петр Леонидович?

— Восемь. Начинали с одного, попробовали — трактор нам понравился. Первый у нас отработал уже больше 6000 моточасов, два трактора, которые мы взяли годом позже, — по 4000, а последние — по 2-3 тысячи моточасов.



Я обошел трактор, заглянул в труднодоступные места. Спрашиваю:

— Какой-то он слишком чистый, не выглядит, как активно эксплуатирующаяся в украинских полях техника... Часто моете?

— Конечно, моем, обслуживаем по регламенту, поддерживаем состояние. Этот трактор примерно 2500 моточасов отработал. Мне нравится, что все его параметры — мощность, маневренность, динамика — точно такие, как указывает завод-производитель корпорации AGCO. Сказано — мощность 360 л/с, значит, это действительно так. Поэтому мы под него берем те агрегаты, которые соответствуют этой мощности. Сбоев нет. Маневренность у Fendt очень хороша, он может и на транспортных работах применяться, и двигаться со скоростью 60 км/ч. И, естественно, для него нет никаких ограничений по полевым работам. Хорошо агрегируется и с европейской, и с американской техникой. Fendt — это как «Мерседес» в легковом парке... Проблем с двигателями у нас тоже не возникало, и по отработавшим 6000 моточасов тракторам. Единственное, что мы делали, — регулировку клапанов, проверку форсунок, но все остальное работает без проблем.

— Дизтопливо специально готовите?

— Для своих нужд мы ставим дополнительные фильтры и на бензовозах, и на заправках, и на колонках, а при переходе с летнего топлива на зимнее стараемся чаще менять фильтры.

— Форсунки нормально переносят топливо?

— Никаких проблем не было. Техобслуживание делаем четко, как указано заводом. Отработали 250 моточасов — замена топливного и масляного фильтров, масла. И все остальные замены производим по инструкции завода-изготовителя. В течение определенного периода, 2000 моточасов или года, проводилось гарантийное обслуживание сервисного центра компании «АСТРА», затем мы перешли на самостоятельное обслуживание.

— В сервисную службу вы уже обращались с тракторами?

— Обращались, к нам даже с завода корпорации AGCO приезжали. Вот посмотрите: кабинный фильтр. На первых тракторах крышечка была неправильно сделана. На последующих моделях эту недоработку устранили. Раньше эта деталь держалась на двух защелках и прилегала неплотно, а теперь защелок три. Далее: крабы, подушки кабины. На первых моделях они были сплошными, приходилось одновременно менять все резиновые и металлические части, а теперь они сделаны отдельно. Салинги-блоки внизу, где удерживается кабина, можно поменять без проблем.

— А гидравлика?

— Без вопросов, вообще без вопросов. Все регулируется из кабины. В общем, совершенный современный трактор. Любая техника требует ухода. Чаще плоха не техника, а хозяин, который не ухаживает за ней. Мы проверяли на одном виде работ тракторы трех фирм, получилось, что Fendt израсходо-



вал 10 л топлива, его конкурент — 12, а третий трактор — 19. Экономичнее трактора мы не знаем. А на наших площадях мы очень хорошо это чувствуем.

Директор по автотранспорту Александр Николаевич Герасименко рассказывал о разном. Но о проблемах с трактором Fendt ему ничего не известно по причине их отсутствия. Видимо, все же огромную роль играет культура эксплуатации техники.

— Контроль, тотальный контроль, — сказал мне Герасименко. — Технологический процесс обеспечивается не только агрономами, но и механиками. У нас есть центр контроля работы всей техники, диспетчерская, все данные мониторятся на компьютерах — все остановки, расход топлива, местонахождение, производительность. Руководители видят всю ситуацию, даже не находясь в поле.

А задачи перед трактором ставятся не самые простые. Например, агрегируется он в холдинге и с 32-рядными сеялками, которых в Украине всего несколько. А такой посев требует от трактора особой маневренности, четкости и безукоризненности. Вообще-то, я бы порекомендовал заводу-изготовителю премировать таких хозяев, которые представляют в очень непростых странах трактор как образец технического совершенства, да еще и вслух говорят об этом. Но, надеюсь, Украинский аграрный холдинг будет премирован отличным урожаем. ■



Главный инженер Петр Леонидович Мельник

Статья была опубликована в журнале «ЗЕРНО» за апрель 2012 года

ЛУЧШИЕ ТЕХНОЛОГИИ — ЕЖЕДНЕВНЫЙ ДОБРОСОВЕСТНЫЙ ТРУД



За последние 5-8 лет основным законодателем мод на агротехнологии в Украине стали зарубежные производители семян, сельскохозяйственной техники и средств защиты растений. Однако следует признать, что и у нас есть немало украинских хозяйств, где созданы собственные технологические схемы, на несколько шагов опережающие европейские или американские. Один из таких примеров — агрономическая служба СООО «ЛНЗ-АГРО».

В предыдущем номере журнала «Астраленд» мы рассказывали о сотрудничестве СООО «ЛНЗ-АГРО» и компании «АСТРА», результатом которого стало появление на полях хозяйства опрыскивателя Sрга-Coupe 4660. Теперь мы еще раз приглашаем вас посетить гостеприимную лебединскую землю и поинтересоваться, как чувствует себя импортная техника в нелегких условиях украинского климата.

Добраться до Лебедина не так уж просто, ведь село находится в двух десятках километров от магистральной автодороги Черкассы-Умань. В такой глубинке, запущенной дорожниками, трудно рассчитывать на хорошую трассу и приемлемый автосервис.

Но как только добираться до села, приятно удивляет асфальтированная дорога, начинающаяся сразу после дорожного знака «Лебедин». В начале села под навесом в полной

боевой готовности выстроились американские уборочные комбайны.

Село поражает своими размерами и опрятными домами крестьян. Работают три полноценных сельских школы, а значит, взрослое поколение смотрит в будущее с надеждой и ожиданиями.

С нашим ремпондентом мы встретились возле семенного завода. Семен Иванович Бойко, агроном защиты растений





За прошлый сезон каждый Spra-Coupe «покрыл» по 10 000 га посевов. Когда о наших показателях узнали производители техники — никто не мог поверить, ведь Spra-Coupe 4660 в Европе и Америке выполняет такую норму почти за десять лет

агрономической службы СООО «ЛНЗ-АГРО», приехал к проходной на служебной «Ниве». Вместе с ним попадаем на территорию завода: необходимо получить топливо и препараты для работы всей бригады.

На поляне возле склада ГСМ горделиво возвышается самый настоящий вертолет. На вопрос, используется ли авротехника для внесения удобрений и средств защиты растений, мы получили отрицательный ответ. Еще несколько лет назад винтокрылая машина поднималась в воздух, однако расходы на эксплуатацию и большое количество используемого персонала вынудили оставить небесную технику до лучших времен.

Солнце катилось к закату, когда колонна в составе «Нивы» и редакционного авто отправились в с. Маслово, где нас ждал Spra-Coupe 4660. Еще одна неожиданность: на поле готовы были выйти не один, а два опрыскивателя!

Через два часа, преодолев нежелание отечественных тягачей приступить к работе, они отправились на поле. Первыми двинулись опрыскиватели, управляемые пилотами, — именно так называют водителей Spra-Coupe 4660 в СООО «ЛНЗ-АГРО». За рулем как первого, так и второго — два Сергея Николаевича, почти братья, только с разными фамилиями. Следом едут агроном и машина химической службы.

Последними на место дислокации прибыли тягачи с цистернами, наполненными КАС. Когда первый Spra-Coupe стал на заправку смеси, мы получили возможность неспешно поговорить о работе бригады с ее руководителем — Семеном Ивановичем Бойко.

«Вас может удивить, — рассказал агроном, — но опрыскиватели работают в основном ночью. Во-первых, после захода солнца — оптимальный температурный режим для опрыскивания, а во-вторых, ветер ночью почти отсутствует. На практике это означает, что препараты не испаряются и не сносятся ветром, а попадают именно туда, куда нам нужно. Иногда на полях Украины еще можно увидеть, как в полдень, в жару, тракторы тащат за собою бочки-опрыскиватели. Неэффективная обработка и значительный перерасход смеси делают это опрыскивание просто невыгодным. Мы тоже когда-то начинали с бочек, но сейчас отказались от такой практики.

Ночная смена дает нам еще одно существенное преимущество: количество воды для приготовления раствора уменьшается вдвое. То есть количество действующего вещества на гектар такое же, но воды, которую нужно привезти на поле и залить в бак опрыскивателя, — наполовину меньше. При этом мы не только экономим топливо, но и получаем щадящее давление колес опрыскивателя на поверхность почвы.

Вы спросите: нарушаем ли мы технологию и не будет ли ожогов растений от такой смеси? Ответ очень прост: недоста-

ющие 100 литров выпадают ночью на растения в виде росы. Эта практика проверена временем и подтверждена стабильно высокими и прогнозируемыми показателями урожайности. Что касается работы в темноте, то пилотам помогают несложные навигационные устройства, которые ведут опрыскиватели по программной схеме поля, делая невозможными пробелы или двойное опрыскивание. Это еще один шаг к повышению производительности.

Например, сегодня нам необходимо обработать 300 гектаров посевов. Для людей и технического парка это обычные нагрузки. В случае сложных ситуаций поражения посевов вредителями или болезнями мы готовы значительно увеличить ежедневные нормы для бригады.

За прошлый сезон каждый Spra-Coupe «покрыл» по 10 000 га посевов. Когда о наших показателях узнали производители техники — никто не мог поверить, ведь Spra-Coupe 4660 в Европе и Америке выполняет такую норму почти за десять лет».

«Трудно понять, как такое стало возможным, — улыбается Семен Иванович, — а мы достигли этого благодаря своему



опыту. Опрыскиватели в таком режиме, вопреки ресурсам, предусмотренным производителем, будут работать в хозяйстве еще много лет. Хороший урожай начинается с головы и умения использовать весь имеющийся потенциал агротехнологий. Даже баковая смесь для опрыскивания специально просчитана и состоит из шести различных компонентов, чтобы лишний раз не травмировать культуру и при этом добиться наивысшего результата. Хорошо зарекомендовали себя препараты «БИ-58» и «Фастак» (BASF), инсектицид «Бомбардир» и стимулятор «Биокомплекс». Вывод один: кто хочет — тот научится, а кто нет — тому и роса не вода».

И вот уже первый Spra-Coupe прервал наш разговор мощным грохотом двигателя, расправил 12-метровые крылья и с легкостью помчался над полями. Казалось, что над посевами кружит небольшой самолет. И мы поняли, почему операторов этих машин всерьез называют здесь пилотами. ■

Федор Долинкин

Кулик Леонид,
продукт-менеджер
+38 (050) 334-83-53
lkulik@astra-group.com.ua

РОТОРНЫЕ КОМБАЙНЫ CHALLENGER:

ПРОСТОТА КОНСТРУКЦИИ

И ВЫСОКАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

Сегодня фермеры во всем мире стремятся повысить экономическую эффективность труда и увеличить объем выпускаемой продукции. По этой причине они все чаще обращаются к более интенсивным способам ведения хозяйства. Однако чтобы получить максимальный результат, необходимо использовать и соответствующую технику.

Если говорить о машинах для уборки урожая, то в большинстве случаев речь идет о комбайнах зарубежного производства, высокопроизводительных и надежных в эксплуатации

Яркий пример такой техники — серия аксиально-роторных комбайнов CHALLENGER 600B, — воплощение целого ряда инновационных технологий и конструкторских решений. Эти машины обеспечивают непревзойденную производительность и качество уборки урожая, а также демонстрируют скорость и согласованность работы всех органов одновременно с простотой конструкции и эффективностью на каждом технологическом этапе — от жатки до соломоизмельчителя.

Серия CHALLENGER 600B производится в США на заводе корпорации AGCO в городе Хесстон, штат Канзас, и представлена тремя различными по классу производительности моделями: CH660B — комбайн 6-го класса с максимальной мощностью двигателя 330 л.с. (учитывая дополнительную мощность 30 л.с., которая автоматически включается при выгрузке бункера), CH670B — комбайн 7-го класса с максимальной мощностью 380 л.с. (учитывая дополнительную мощность 30 л.с.) и флагманская модель CH680B 8-го класса с максимальной мощностью



459 л.с. Первые две модели оснащаются двигателями SISU объемом 8,4 л, а на CH680B устанавливается силовой агрегат Caterpillar ACERT C13 объемом 12,4 л.

ЖАТКИ

Все три модели могут комплектоваться жатками для уборки как зерновых культур, так и кукурузы. Под зерновые предлагаются несколько типов жаток. Это североамериканские жатки жесткого типа или с плавающей косой, имеющие ширину захвата 25 футов (7,6 м), 30 футов (9,1 м) и 35 футов (10,7 м), а также уже хорошо известные европейские жатки PowerFlow с принудительной подачей материала и максимальной шириной захвата 9,1 м. Для кукурузы можно установить 6-, 8- и 12-рядные жатки.

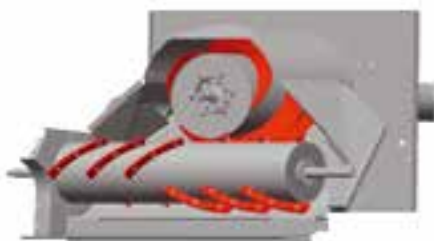
МОДЕЛЬНЫЙ РЯД	660B	670B	680B
Двигатель	SISU 84CTA-4V	SISU 84CTA-4V	CAT C13 12,5 л
Максимальная мощность двигателя, л.с.	330	380	459
Диаметр ротора, мм	700	700	800
Длина ротора, мм	3556	3556	3556
Скорость выгрузки, л/сек	159	159	159
Зерновой бункер, л	10,570	10,570	12,334
Общая площадь обмолота и сепарации, м ²	2,68	2,68	3,29
Общая площадь решет, м ²	4,36	5,35	5,35



ПОДАЧА МАТЕРИАЛА И КОНСТРУКЦИЯ РОТОРА

Модель 660В оснащена транспортером наклонной камеры шириной 1,12 м, в то время как на моделях 670В и 680В ширина составляет 1,4 м, что гарантирует еще большую пропускную способность комбайнов.

Одним из преимуществ всех роторных машин CHALLENGER является наличие подающего переднего барабана, обеспечивающего постоянную и равномерную подачу поступающей из наклонной камеры массы на ротор. При этом следует отметить, что материал подается снизу ротора, и загрузка происходит по всей его окружности. Данная конструкция и способ подачи, благодаря которым значительно снижается потребление топлива и повреждение зерна, — уникальная запатентованная инновация корпорации AGCO.



На всех моделях серии CHALLENGER 600В устанавливается АTR-ротор (ротор прогрессивной технологии) длиной 3,56 м, самый длинный среди устанавливаемых на комбайны данного типа. Единственное отличие заключается в диаметре: на модели 680В он составляет 800 мм, а на моделях 660В и 670В — 700 мм. Большой диаметр ротора обеспечивает большую

площадь зон обмолота и сепарации и значительную производительность.

Следует обратить внимание на гидростатический привод ротора, позволяющий, благодаря возможности работать с постоянной скоростью вращения, эксплуатационную эффективность оборудования — постоянную производительность и высокое качество зерна. Благодаря системе контроля постоянной скорости вращения ротора заданные обороты ротора остаются стабильными независимо от изменения урожайности и оборотов двигателя. Система предупреждения о перегрузке выполняет две функции: определяет максимальную производительность ротора и своевременно информирует оператора о возможном забивании, снижая, таким образом, вероятность его возникновения. Но если все-таки масса заблокировала ротор, то благодаря включению его реверса из кабины очистка не отнимет много времени и сил.

3-ступенчатая коробка передач ротора, устанавливаемая на модель СН680В, дает возможность выбора наиболее оптимального скоростного диапазона для обеспечения соответствия скорости вращения и крутящего момента состоянию убираемой культуры. При этом производительность увеличивается, а расход топлива — уменьшается. Модели СН660В и СН670В оснащаются 2-ступенчатыми коробками передач ротора.

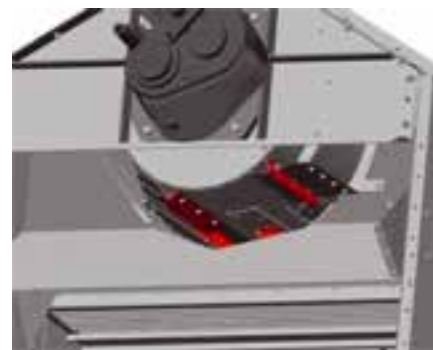
Для обеспечения высокого качества обмолота по всей длине ротора установлены хромированные молотильные бичи с возможностью реверсирования, а различные варианты их расположения и установка ножей дают оператору возможность максимально точно отрегулировать комбайн и выбрать

оптимальные режимы обмолота и сепарации в зависимости от убираемой культуры. Зона обмолота занимает самую большую часть ротора, что гарантирует щадящий режим работы. Таким образом, улучшается качество соломы при уборке в сухих условиях, а также снижается расход топлива.

Значительную роль в обеспечении максимальной эффективности обмо-



лота и сепарации играет состоящее из секций подбарабанье с уникальным параллелограммовидным механизмом регулировки зазора, осуществляемой из кабины. Данное конструкторское решение позволяет устанавливать одинаковое расстояние между декой и ротором по всему углу его обхвата, ко-



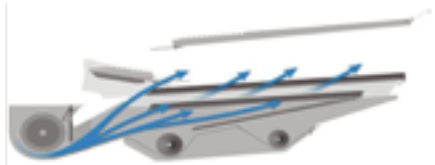
торый составляет 160°. Это повышает качество обмолота и сепарации, а также предупреждает дробление зерна и повреждение соломы.

Еще одним значительным преимуществом этого оборудования, в отличие от машин других производителей, является отсутствие какого-либо конструктивного элемента, специально предназначенного для выгрузки пожнивных остатков. Это позволяет снизить расход топлива и повысить качество соломы, что особенно важно при ее последующей тюковке с помощью пресс-подборщика.

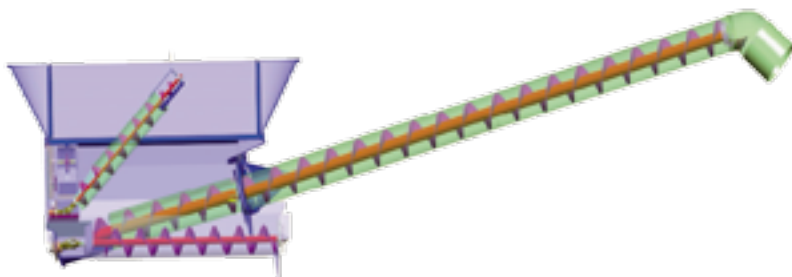


СИСТЕМА ОЧИСТКИ MAX FLOW

Решетный стан роторных комбайнов Challenger идеально вписывается в общую компоновку машины наряду с высокопроизводительными системами подачи, обмолота и сепарации. Площадь решет у SN660B составляет 4,36 м², у SN670B и 680B — 5,35 м². Процесс очистки начинается на верхнем решете, куда материал сходит непосредственно с каскадной доски.



Здесь более тяжелые зерна проходят через электрически регулируемые жалюзи верхнего решета и попадают на нижнее решето, а легкая полова отделяется и выдувается потоком воздуха,



создаваемым высокопроизводительным вентилятором.

СИСТЕМА ПРЯМОЙ ВЫГРУЗКИ ЗЕРНА (DHV)

Еще одна особенность данных комбайнов — чрезвычайно быстрая система прямой выгрузки зерна из бункера (Direct High Volume). Скорость ее работы составляет 158 л/с! Это больше, чем у любого другого комбайна, представленного сегодня на рынке. Также следует обратить внимание на конструкцию данной системы. Она состоит всего из двух шнеков с прямым приводом, расположенных внутри бункера. Дизайн главного выгрузного шнека диаметром 380 мм обеспечивает оптимальный путь для зерна при выгрузке. Благодаря отсутствию изменений направления движения и дополнительных шнеков затраты мощности на выгрузку и повреждение зерна сведены до минимума.

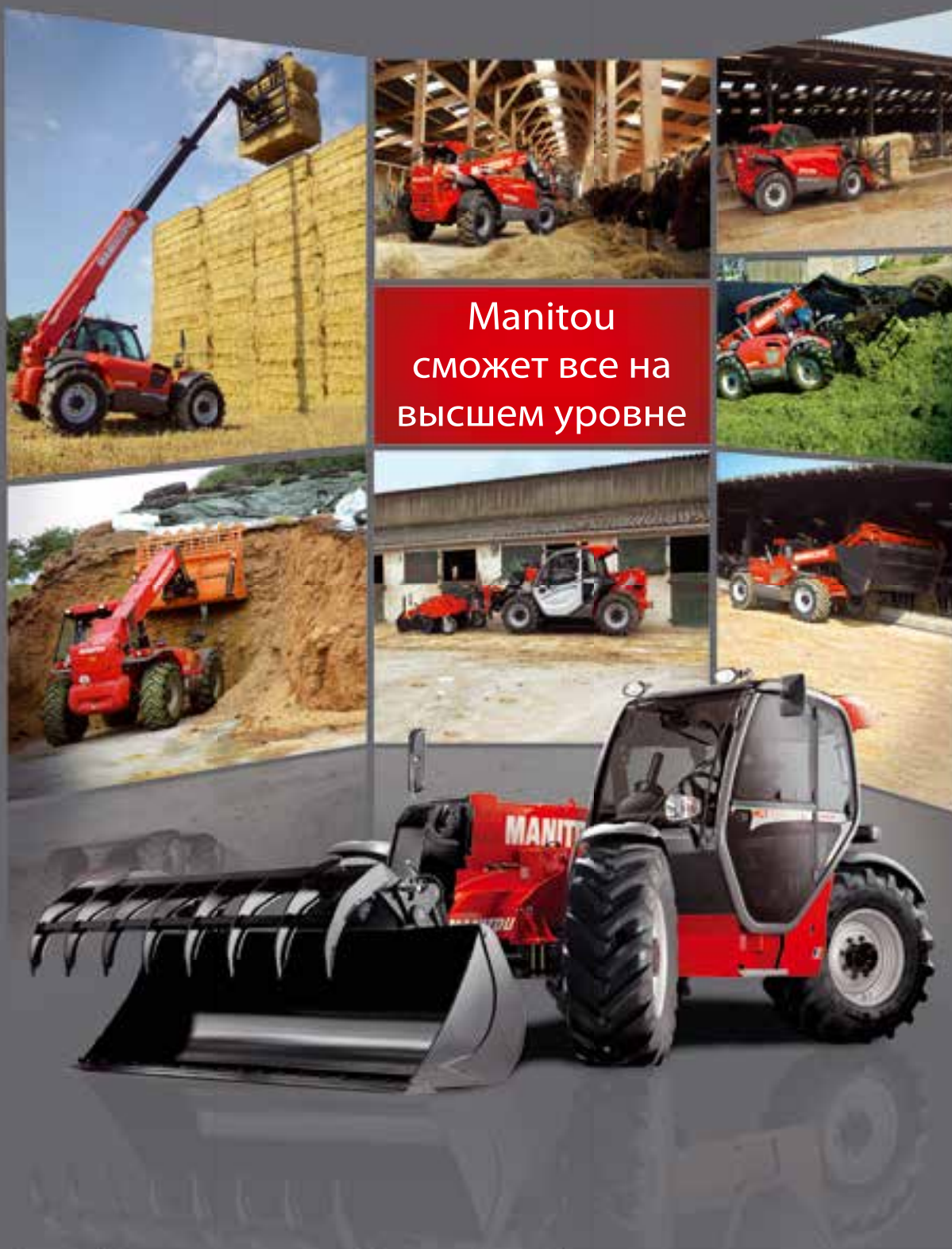


Все роторные комбайны серии CHALLENGER 600B оснащены просторными кабинами с большой площадью остекления, что обеспечивает непревзойденный комфорт и обзорность. Это место, где можно работать длительное время без физической и психологической усталости. Внутренняя отделка кабины и эргономичное расположение органов управления создают для оператора максимально функциональное и комфортное пространство.

Высокая производительность, простота конструкции и технического обслуживания, а также использование передовых технологий и уникальных решений — главные характеристики серии роторных комбайнов CHALLENGER 600B. ■

Бабулевич Георгий,
руководитель направления
+38 (050) 446-93-77
gbabulevich@astra-group.com.ua

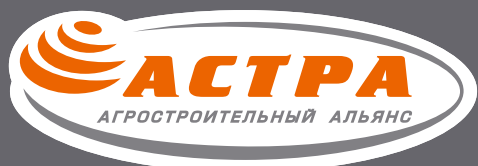




Manitou
сможет все на
высшем уровне



 **MANITOU**



Центральный офис:
08162, Украина, Киевская область, Киево-Святошинский район,
пгт Чабаны, ул. Машиностроителей, 5А
Тел.: (044) 545 56 00, факс: (044) 545 56 06, моб.: (050) 441 66 60
E-mail: office@astra-group.com.ua; web: www.astra-group.com.ua



РАСТУТ ПОСЕВЫ – РАСТЕТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Из года в год в Украине возрастают площади, занятые под посев кукурузы. Об этом свидетельствуют данные статистики Министерства аграрной политики. Так, в 2010 году под кукурузу было занято 2736 тыс. га, в 2011 году эта цифра выросла до 3626 тыс. га. Прирост составил 890 тыс. га, или почти треть по сравнению с предыдущим периодом. Соответственно, возросла и потребность в технике для посева кукурузы.

АМЕРИКАНСКИЙ ОПЫТ – ДЛЯ УКРАИНСКОЙ КУКУРУЗЫ

Многие поставщики в Украине предлагают аграриям сеялки для посева кукурузы от разных производителей. Особое внимание хотелось бы уделить американскому концерну AGCO. Многие годы США занимают первое место по площадям, занятым под посевы кукурузы. Поэтому в качестве техники, используемой для обработки таких больших площадей, сомневаться не приходится.

Уже несколько лет компания «АСТРА» поставляет сеялки Challenger для пропашных культур производства компании AGCO. В зависимости от размера обрабатываемой площади и тракторов, имеющихся в наличии у клиента, компания готова предложить различные типы сеялок. Так, для неболь-

ших площадей и тракторов мощностью около 100 л.с. клиент может выбрать 8-рядную сеялку; для земельных массивов средних размеров и тракторов на 200 л.с. — 12-рядную; для больших площадей и тракторов мощностью 300 л.с. компания готова предложить 16-рядную сеялку. Следует отметить, что при большой рабочей ширине 16-рядная сеялка имеет достаточно компактные размеры, в транспортном положении она достигает 4,5 м в ширину.

Все сеялки оснащены оборудованием для внесения гранулированных минеральных удобрений, сконструированным таким образом, что гранула удобрения ложится на 5 см глубже и на 5 см в сторону от семени. Это сделано для того, чтобы во время посева семена не прикасались к удобрениям. При низкой влажности почвы это поможет избежать азотного ожога. Азот будет усваиваться проросшими корнями. Сеялки комплектуются оборудованием, которое делает их пригодными для работы по традиционной, минимальной и нулевой технологиям обработки почвы. Конструкция позволяет легко регулировать и изменять норму высева семян и внесения удобрений. Измельчитель пожнивных остатков измельчает стебли, оставшиеся с предыдущего сезона. Производитель предлагает измельчители разной формы, благодаря этому можно подобрать инструмент, который будет хорошо работать на почвах любых типов и любой влажности. Глубину высева семян можно регулировать и



изменять от 13 до 102 мм. Для этого не требуется специального инструмента, затраты времени минимальны.

В стандартную комплектацию сеялки входят 6 дозирующих дисков: 4 для семян кукурузы разных размеров и 2 для подсолнуха. Но перечень культур, которые можно высевать этой сеялкой, не ограничивается только ими. Фирма производит 22 типа дозирующих дисков для семян разных культур и размеров. Для подачи семян используется система позитивного давления воздуха. Это предотвращает повреждение зерна и обеспечивает точность и равномерность размещения его в ряду.

Обращаем ваше внимание именно на этот показатель. Если интервал размещения семян в ряду одинаков, растения развиваются в равных условиях. Они равномерно обеспечены влагой, минеральными элементами, солнечной энергией. Это позволяет получить существенную прибавку к урожаю и избежать потерь.

ФИНАНСЫ И СЕРВИС

Кроме самой сеялки, несколько слов следует сказать и о сервисе, складе запасных частей и финансировании. В каждой области Украины работают несколько сервисных инженеров компании «АСТРА», которые производят гарантийное и послегарантийное сервисное обслуживание техники, в том числе и сеялок. В каждом сервисном центре есть достаточный запас комплектующих. В случае поломки клиенту не придется долго ждать и терять драгоценное время.

Компания «АСТРА» многие годы тесно сотрудничает с хорошо известными на финансовом рынке компаниями «УниКредитЛизинг», «Райффайзен Лизинг Аваль», «ОТП Лизинг», «Ви Ей Би лизинг». Исключительно для клиентов компании «АСТРА» эти финансовые учреждения предоставляют льготное финансирование на срок до 5 лет с процентной ставкой от 1% до 5%.

ОПЫТ РАБОТЫ

Уже несколько лет компания «АСТРА» работает с ООО «Украинские аграрные инвестиции», в пользовании которого

находится 300 000 га земли в разных регионах Украины. Значительную часть этих площадей занимает кукуруза. Мы ведем разговор с Виталием Онищенко, главным инженером подразделения «Олдер», расположенного в центральной части Украины.

— Почему вы выбрали сеялку Challenger?

— Перед тем как сделать выбор, мы проанализировали в первую очередь рынок США, мирового лидера по производству кукурузы. Мы общались с производителями сеялок, разговаривали и с фермерами, которые имеют несколько сотен гектаров, и с представителями крупных сельскохозяйственных компаний. Среди многих производителей сеялок чаще других упоминалась сеялка Challenger, только в США она называется White.

— Почему приобретали технику у компании «АСТРА»?

— С «АСТРОЙ» мы сотрудничаем уже несколько лет. Компания не подводила нас ни по срокам поставки, ни по вопросам сервиса, ни по наличию комплектующих.

— Были ли у вас проблемы с сеялками?

— В 2012 году наше предприятие приобрело 9 сеялок. Все они отлично отработали сезон в разных областях (Сумской, Черниговской, Черкасской, Полтавской, Тернопольской), в разных условиях, на разных почвах. Особенно отмечу качество посева. Семя ложится на нужную глубину, на одинаковом расстоянии друг от друга. Были незначительные поломки, но «АСТРА» четко реагировала, сервисные инженеры выезжали вовремя, простоев не было.

— Планируете ли вы покупать еще сеялки?

— В следующем году планируем обновить посевную технику.

— Какие сеялки вы планируете покупать?

— Сеялки для пропашных культур Challenger от компании «АСТРА». ■

Скрипник Виктор,
продукт-менеджер
+38 (050) 385-16-71
v.skrypnyk@astra-group.com.ua

Модель	Challenger 8108 TSB	Challenger 8122 TVF	Challenger 8186 HFF
Количество рядов	8	12	16
Рама 178x178 мм	Жесткая	Складывается вертикально	Складывается горизонтально вперед
Ширина междурядья, см	70	70	70
Зубчатый дисковый маркер	Гидравлический		
Объем зерновых баков, стандарт/опция, л	105/70	70	105/70
Объем баков для внесения гранулированных минеральных удобрений, л	908 (4x227)	1363 (5x227+2x114)	1816 (8x227)
Объем баков для внесения жидких минеральных удобрений, л (опция)	1134 (2x567)	1512 (2x756)	2268 (4x567)
Объем баков для средств защиты растений, кг (опция)	32	32	32
Гидронасос	Привод 1 000 об./мин.		
Монитор потока зерна SM 300	+	+	+
Прикатывающие колеса	+	+	+
Высевающие диски для разных культур (6 комплектов)	+	+	+
Дисковые сошники для внесения удобрений	+	+	+
13-волновой дисковый нож с комбинированным контролером пожнивных остатков	+	+	+
Прижимные пружины прочности	+	+	+
Количество колес	4	6	8
Транспортная ширина, м	6,3	6,5	4,5
Необходимая мощность трактора, л.с.	До 100	До 240	До 320



CHALLENGER MT665C:

ВЫСОКАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И ЭКОЛОГИЧНОСТЬ

Несколько лет назад Агростроительный альянс «АСТРА» стал активно предлагать украинским аграриям технику AGCO желтого цвета — марки Challenger. И сегодня мы поговорим об одной из машин этого производителя — тракторе Challenger MT665C. Оснащенные широким диапазоном стандартного и дополнительного оборудования, эти машины соответствуют высоким эксплуатационным требованиям и являются универсальными помощниками в любом хозяйстве.

Сердце колесного трактора Challenger MT665C — шестицилиндровый двигатель AGCO SISU POWER объемом 8,4 л (модель STA с двухрядным расположением цилиндров, по четыре клапана на каждый цилиндр, и дополнительно установленным турбонаддувом). Его номинальная мощность составляет 290 л.с., а максимальная — 320 л.с.

Установленная на тракторе топливная система CommonRail второго поколения с электронным управлением обеспечивает максимальную экономию топлива.

УДОБСТВО

Отличные технические характеристики данного трактора позволяют успешно и продуктивно проводить как подготовку поля к посеву, так и сам посев, а также осуществлять другие операции. А стоит лишь сесть в кабину — и сразу становится понятно, что работа будет не только эффективной, но еще и довольно комфортной.

Очевидно, что многое зависит от самого трактора, от его мощности, возможностей и производительности. Однако не менее важный фактор суточной производительности машины — состояние оператора. Поэтому при разработке этой модели корпорация AGCO уделила

особое внимание конструированию кабины. Вся она остеклена, так что оператор получает достаточно большой угол обзора. Со своего места ему легко контролировать как ход машины по полю или дороге, так и работу агрегируемого оборудования. Сиденье оператора установлено на пневмоподвеске с амортизатором, что обеспечивает комфорт при работе даже на неровных полях.

ЦЕНТР УПРАВЛЕНИЯ ТРАКТОРОМ

Среди удобств трактора Challenger MT665C следует отметить также и особую систему, помогающую управлять трактором. Речь идет о центре управления трактором (ЦУТ), который представляет собой компьютеризированную систему. Посредством монитора, находящегося по правую руку от руля, оператор может осуществлять настрой-





ку как самого двигателя, так и трансмиссии трактора и его гидравлической системы. Для настройки определенного узла трактора нужно только выбрать его в меню на мониторе.

Отдельные опции ЦУТ дают возможность настроить работу прицепного оборудования трактора, а также устанавливать две частоты вращения двигателя. Уже непосредственно в поле оператор сможет выбрать нужную частоту вращения двигателя простым нажатием кнопки.

Эта функция очень помогает в работе, например, когда на развороте трактор выезжает из рабочего положения, и при этом ему необходимо сбросить обороты двигателя. Воспользовавшись данной функцией и запрограммировав все в ЦУТ, оператор может даже не прикасаться к педалям или рычагам. Нажал кнопку — и двигатель уже работает на нужных оборотах.

РЕГУЛИРОВКА НАВЕСКИ

Трактор Challenger MT665C оснащен и другими полезными системами управления разными аспектами работы. Например, имеется система регулировки задней трехточечной навески, позволяющая не только задавать высоту или скорость подъема, но и определять уровень нагрузки на навеску.

При тяжелых работах с прицепным оборудованием — плугом, глубокорыхлителями — трактор иногда начинает пробуксовывать. В этом случае следует просто установить чувствительность задней трехточечной навески, и когда ком-

пьютерная система трактора сама «ощутит», что трактор загружен, автоматика начнет вынимать заднее навесное оборудование. Стоит нагрузке на трактор упасть до определенного уровня, система снова заглубит прицепное оборудование на необходимую глубину. Таким образом, уменьшается не только нагрузка на трактор, но еще и расход топлива.

СИСТЕМА SUPERVISOR

Одна из функций электронного управления трактором — система управления мощностью SUPERVISOR. Она в автоматическом режиме снижает скорость переднего хода, когда обороты двигателя падают до заданного значения. При увеличении нагрузки на двигатель происходит падение оборотов двигателя, и коробка передач автоматически понижает скорость переднего хода для сохранения оптимальной мощности.

На поле часто необходимо поддерживать постоянную скорость движения при работе, например, на посеве какой-либо культуры. В этом случае оператор указывает в настройках на мониторе Центра управления трактором, что для него важным критерием является скорость. Теперь трактор автоматически регулирует скорость, а двигатель в зависимости от нагрузки подбирает оптимальные обороты.

В то же время при работе с прицепным оборудованием, которое функционирует от ВОМ, внимание нужно обращать не на скорость движения, а скорее на постоянную частоту вращения двигателя. Потому как, когда она меняется, изменяются и обороты ВОМ. В таком случае оператору следует определить как приоритет обороты

двигателя, которые должны быть постоянными. При этом возможно уменьшение скорости движения трактора, но обороты двигателя останутся равными. В таком режиме работы трактор покажет достаточно высокие показатели экономичности. В зависимости от рода работ, от характера грунтов и рельефа эти показатели могут колебаться, но практика показывает, что трактор Challenger MT665C экономит около 4-5 л/га по сравнению с другими марками тракторов, работающими с одним и тем же прицепным оборудованием.

Как видим, отличная производительность тракторов, базирующаяся на улучшенных технических характеристиках и высокой скорости рабочих циклов, обеспечивает значительное снижение затрат на единицу продукции. Уже сейчас Challenger MT665C привлек внимание не одного дальновидного агропроизводителя, ищущего возможность одновременно сократить эксплуатационные издержки и обеспечить заботу об окружающей среде. ■

Кулик Леонид,
продукт-менеджер
+38 (050) 334-83-53
lkulik@astra-group.com.ua



ВСЁ ДЛЯ КЛИЕНТА:

Дисколаповые

бороны **Gregoire Besson**



Комбинированная дисколаповая борона объединяет функции дисков, лап и катков для подготовки почвы за один проход, что уменьшает затраты на лущение, сокращает количество проходов по полю, экономит горюче-смазочные материалы и время.

- Борона производит следующие операции:
- первый ряд дисков измельчает и перемешивает растительные остатки;
 - лапы подрывают плужную подошву на глубину до 40 см, что позволяет сохранить влагу в почве, дает возможность корням растений доставать влагу из более глубоких слоев;
 - второй ряд дисков дополнительно крошит, перемешивает и заделывает растительные остатки в почву;
 - каток выравнивает верхний слой почвы и способствует закрытию влаги в ней.

Преимущества:

- за один проход производится четыре операции: дискование и рыхление; разрушение плужной подошвы; измельчение и заделывание в почву пожнивных остатков.
- за счет большого веса дисколаповая борона может работать на любых почвах;
- лапы могут работать на глубину до 40 см, диски — до 20 см; транспортная ширина — 3 м. В стандартную комплектацию входит тяжелый каток Еторак, отлично выравнивающий почву после прохода бороны и эффективно закрывающий влагу.

Технические характеристики

Модельный ряд	DXRV-II 666-32	DXRV-II 666-36	DXRV-II 666-40	DXRV-HD 666-56
Рабочая ширина, мм	4200	4700	5200	7200
Количество дисков	32	36	40	56
Диаметр дисков, мм	660	660	660	660
Толщина диска, мм	6/7	6/7	6/7	6/7
Шаг диска, мм	270	270	270	270
Рабочая глубина дисков/лап, мм	до 200 / до 400	до 200 / до 400	до 200 / до 400	до 200 / до 400
Количество лап	7	9	9	15
Необходимая мощность трактора, л.с.	310	330	360	510
Рабочая скорость, км/ч	8-12	8-12	8-12	8-12
Транспортная ширина, м	3,0	3,0	3,0	3,0
Вес (без катка), кг	6690	6940	7140	10 500

Тяжелая дисковая борона **Kühne**

Тяжелые дисковые бороны Kühne KNT-770 предназначены для лущения стерни, уборки и дробления стебля кукурузы, обработки вспаханного поля на рыхлых, среднесвязных и связных почвах.

Тяжелые дисковые бороны с шириной захвата 4,2 и 5,2 м имеют жесткую раму, а дисковые бороны с шириной захвата 6,2 и 7,2 м выпускаются со складывающейся рамой для уменьшения транспортной ширины. С тяжелой дисковой бороней агрегируются легкие пластинчатые катки (поставляются как опция).

Преимущества

- отличное рыхление и обработка почвы;
- постоянная рабочая глубина;
- превышение показателей рыхления и смешивания для плугов;
- высокая производительность;
- разрезание стеблей сорняков и других пожнивных остатков вращающимися дисками;
- меньший износ рабочих элементов по сравнению с аналогами;
- возможность оборудования катками (в этом случае можно сеять сразу после бороны);

- оптимальное использование трактора;
- простота обслуживания.



Технические характеристики

Модельный ряд	KNT 770-5,2	KNT 770-6,2	KNT 770-7,2	KNT770-7,2SZ	KNT 770-9,2
Рабочая ширина, мм	5200	6200	7200	7200	9200
Количество дисков	38+2+1	46+2+1	54+2+1	54+2+1	54+2+1
Диаметр дисков, мм	670	670	670	670	670
Толщина дисков, мм	6	6	6	6	6
Шаг дисков, мм	266,7	266,7	266,7	266,7	266,7
Рабочая глубина, мм	до 200	до 200	до 200	до 200	до 200
Рабочая скорость, км/ч	8-12	8-12	8-12	8-12	8-12
Необходимая мощность трактора, л.с.	220	260	300	300	360
Транспортная ширина, мм	5200	3360	4570	3000	4700
Вес, кг	3865	4950	5425	5725	5425

БОРОНЫ НА ЛЮБОЙ ВКУС

Дисковая борона Sunflower 1435

Борона производится на заводе в г. Беллит (США, штат Канзас). Поскольку данная серия очень популярна как на североамериканском рынке, так и в СНГ, более половины производственных мощностей завода работают именно на ее выпуск.

Дисковые бороны Sunflower предназначены для лущения стерни после уборки урожая, измельчения и смешивания пожнивных остатков с почвой, подготовки почвы перед посевом озимых культур. Хорошо работают на всех типах почв и при любой влажности.

Преимущества:

- эффективное измельчение почвы и хорошее мульчирование в горизонте;
- четкое копирование рельефа почвы;
- эффективное перемешивание пожнивных остатков и почвы;
- необходимость небольшого тягового усилия трактора;
- широкое размещение опорных колес, обеспечивающее устойчивость в рабочем положении и при транспортировке;

- дополнительное оборудование (пружинные боронки), вторично измельчающее почву.



Технические характеристики

Модельный ряд	1435-29	1435-30	1435-36	1444-36	1444-40	1544-45
Рабочая ширина, мм	8 810	9 240	10 920	10 970	12 190	13 640
Количество дисков	82	86	102	100	112	130
Диаметр дисков, мм	610	610	610	610	610	610
Толщина дисков, мм	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5	6.5
Шаг дисков, мм	216	216	216	21,6	21,6	21,6
Рабочая глубина, мм	до 150	до 150	до 150	до 150	до 150	до 150
Рабочая скорость, км/ч	12	12	12	12	12	12
Необходимая мощность трактора, л.с.	260	300	330	330	360	400
Транспортная ширина, мм	4 090	5 380	5 380	6 020	6 020	6 760
Вес, кг	6 500	7 500	8 300	9 100	10 800	13 150



Борона Horsch Joker RT

FarmFlex или StillDisc, которые обеспечивают хорошие результаты даже на тяжелых почвах. Не требуется регулировка угла наклона или смещения дисков, нужно настроить только рабочую глубину.

Преимущества:

- отличная производительность благодаря высокой рабочей скорости — до 20 км/ч;
- получение большого количества мелкозернистой земли в горизонте прорастания благодаря небольшим быстро вращающимся дискам (Ø 46 см);
- интенсивное смешивание почвы;
- оптимальная подготовка горизонта посева;

- агрессивная работа и высокая способность к проникновению в почву благодаря наличию зубчатых полых дисков;
- высокая проходимость за счет парного расположения дисков;
- минимальная чувствительность к большому количеству пожнивных остатков;
- стабильность рабочего положения дисков за счет широкого крепления;
- потребность в небольшом тяговом усилии;
- надежность и износостойкость ступицы, не требующей особого ухода;
- выбор различных катков для надежной работы;
- полунавесной и прицепной варианты.

Joker RT оптимально подходит для поверхностной стерневой обработки с целью стимуляции прорастания падалицы, прерывания капиллярности, смешивания пожнивных остатков и интенсивной поверхностной подготовки посевного горизонта.

Дисковая борона может комплектоваться универсальными катками RollFlex

Технические характеристики

Модельный ряд	Joker 6 RT	Joker 8 RT	Joker 10 RT	Joker 12 RT
Рабочая ширина, мм	6 000	7 500	10 000	12 000
Количество дисков	48	60	80	96
Диаметр дисков, мм	460/520	460/520	460/520	460/520
Толщина дисков, мм	6	6	6	6
Шаг дисков, мм	250	250	250	250
Рабочая глубина, мм	до 120	до 120	до 120	до 120
Рабочая скорость, км/ч	До 20	До 20	До 20	До 20
Необходимая мощность трактора, кВт/л.с.	130/180	175/240	220/300	265/360
Транспортная ширина, м	3,00	3,00	3,06	3,06
Вес, кг	5270	6080	7900	8650

mojoXact – НОВЫЙ ФЛАГМАН В ЛИНЕЙКЕ LEICA

2012 год принес в Украину не только чемпионат Европы по футболу, но и новый продукт в семействе Leica Geosystems. Это новейшая высокоточная система **mojoXact**, работающая в комплексе с уже известным прибором **mojo3D** и позволяющая точнее, экономнее и быстрее вести полевые работы, будь-то посев, обработка почвы или внесение удобрений и СЗР

Leica mojoXact обеспечивает RTK-позиционирование (точность — 2 см) с применением запатентованной компанией Leica функции компенсации рельефа и позволяет использовать дополнительные методы рулевого управления, такие как SteerDirect CAN, SRK и Hydraulic, для обеспечения более высокой точности.



При однократном вложении средств потребитель получает экономию каждый раз, когда он использует трактор с системой **mojoXact**. Например, хозяйство, которое имеет 2 000 га площади под посев пшеницы, при средней стоимости посевного материала 2 500 грн./т и норме высева 0,3 т./га, на 1 га вносит посевного материала на:

$$2\,500 \text{ грн./т.} \times 0,3 \text{ т./га} = 750 \text{ грн./га.}$$

*На 2000 га соответственно –
1,5 млн. грн.*

Традиционный механический маркер зачастую настраивают таким образом, чтобы 1-1,5 сошника перекрывали друг друга. А использование системы **mojoXact** с RTK коррекцией обеспечивает точность 2 см, что позволяет работать без перекрытия сошников сеялки. И это, как показывает практика, дает возможность экономить около 5% семенного материала. Рассмотрим на нашем примере:

$$1\,500\,000 \text{ грн.} \times 5\% = \\ 75\,000 \text{ грн. экономии.}$$

И это только при посеве! Прибавьте также экономию топлива, рост урожая за счет более быстрого посева в оптималь-

ные сроки, более точное и экономное внесение удобрений и СЗР — и вы увидите, что срок окупаемости системы **mojoXact** с RTK коррекцией (для нашего примера) составляет менее чем два сезона.



Ключевые особенности системы **mojoXact**:

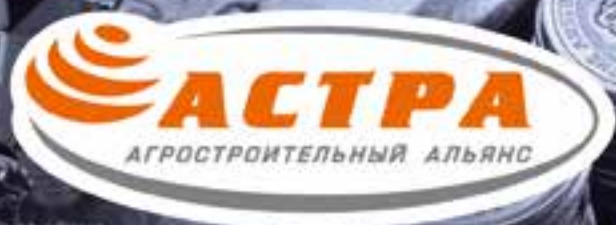
- **более высокая скорость работы в поле:** автоматическая настройка в режиме Plug & Play, простая установка, простое конфигурирование и калибровка, а также полная интеграция с удобным дисплеем Leica **mojo3D**;
- **высокая точность на высоких скоростях:** обновление координат производится со скоростью 20 раз в секунду (20 Гц) для повышения точности рулевого управления;

- **повышенная доступность системы позиционирования:** стандартная система GPS и ГЛОНАСС без дополнительных затрат, а также возможность использования следующих поколений спутниковых систем;
- **уверенность благодаря системе Virtual Wrench™:** дистанционное обслуживание и техническая поддержка прямо в поле, удаленное обновление программного обеспечения;
- **стабильные эксплуатационные характеристики:** внедренная компанией Leica функция компенсации рельефа с использованием высококачественных инерциальных датчиков, обеспечивающих надежные показания при скорости до 1000 раз в секунду (1000 Гц);
- **дополнительные опции и технологическая гибкость:** поддержка открытых стандартов для ISO, NMEA и форматов RTK поправок.

Подводя итоги, можно сказать, что высокоточная система автопилотирования Leica **mojoXact** с очень удобным и интуитивно понятным дисплеем Leica **mojo3D** сохраняет деньги и намного упрощает работу в поле. ■

Сокур Алексей





Финансовые программы
от ООО «Агростроительный
альянс «АСТРА»

**Аванс от
10%**





мгновенное принятие решения о предоставлении кредита



в период с 5 по 8 сентября
Райффайзен Банк Аваль –
для приобретения
погрузчиков **Manitou 735**:
Валюта кредитования – гривна
Аванс – от 20 %
Срок – 1–3 года
График погашения кредита – возможны
все варианты



краткосрочное кредитование до 15.12.12 ставка 0,01%



Всеукраинский Банк Развития
финансирует приобретение
тракторов **Fendt 936**
и опрыскивателя
Berthoud Tracker 3200/28
по минимальному пакету документов:
Валюта кредитования – гривна
Процентная ставка – 0,01 % годовых
Аванс – от 30 %
График погашения кредита – ежемесячно



процентная ставка снижена



Креди Агриколь Банк
предоставляет кредиты на приобретение
комбайна **Challenger CH647C**:
Валюта кредитования – гривна
Процентная ставка – 15,7 % годовых
(на 16 месяцев)
Аванс – 20 %
График погашения кредита – сезонный



льготная ставка финансирования



УниКредит Лизинг и ОТП Лизинг предоставляют финансирование
по льготным ставкам на технику **Challenger*** за счет компенсации
от производителя:

Валюта финансирования – гривна, доллар США, евро
Процентная ставка**

Срок лизинга	12 месяцев	24 месяца	36 месяцев	48 месяцев	60 месяцев
USD	1,0 %	4,0 %	6,8 %	8,1 %	8,9 %
EUR	1,0 %	4,2 %	7,0 %	8,5 %	9,2 %
UAH	8,0 %	11,0 %	13,5 %	15,3 %	16,5 %

Аванс – от 30 %

Возможен сезонный график

Дополнительные затраты, включенные в график – государственная регистрация
техники/снятие с учета, страхование техники

*кроме тракторов 600-й серии

**ставки действительны при аннуитетном графике



Получение техники в 2013 году по ценам 2012 года

Клиенты, которые до 01.12.2012 подписали договор купли-продажи и оплатили ООО «АСА «Астра» задаток за приобретаемую технику в размере не менее 20 % стоимости техники, приобретут в 2013 году технику по цене 2012 года.

В 2013 году перед получением техники клиент может доплатить стоимость техники самостоятельно или воспользоваться одним из перечисленных выше способов финансирования.



Приобретение техники по программе Trade in

ООО «АСА «Астра» выкупит у клиента Б/У технику с целью финансирования авансового платежа при покупке новой техники у ООО «АСА «Астра» через лизинговую компанию или с использованием банковского кредита.

Приобретение техники по программе «Зерно»

ООО «АСА «Астра» готово приобрести у клиента зерно на сумму аванса стоимости техники, которую клиент хочет приобрести у ООО «АСА «Астра» через лизинговую компанию или с использованием банковского кредита.

Приобретение техники на условиях отсрочки платежа

Компания предлагает клиентам приобрести сельхозтехнику на условиях отсрочки платежа.

Основные условия предоставления отсрочки:

- Аванс – 50%
20 % оплачивается до 01.10.2012
30 % оплачивается до 01.11.2012
- Срок – до 01.11.2012
- Залог – приобретаемая техника (нотариальный договор залога)

Срок принятия решения:

1 рабочий день – предварительное решение

4 рабочих дня – окончательное решение (при условии получения полного пакета документов)

Перечень техники, на которую возможно предоставление отсрочки платежа:



Бренд	Модель	Бренд	Модель	Бренд	Модель
Kühne	KNT-770-5.2	Berthoud	Raptor	Challenger	16 row planter
Kühne	KNT-770-7.2 с катком	Framest	Frakomb 6000	WilRich	
Kühne	KNT/3 SZ-770-7.2	Framest	Frakomb 8000	Challenger	647
Kühne	Kühne 6200 – 9 м	Challenger	SpraCoup	Challenger	1435-30
Berthoud	Tracker	Challenger	8 row planter	Fendt	936



Центральный офис:

**08162, Киево-Святошинский район,
пгт Чабаны, ул. Машиностроителей, 5-а
+38 (044) 545 56 00**

г. Винница, ул. Тарногородского, 44	+38 (0432) 55 10 90
г. Днепропетровск, ул. Космическая, 49-г	+38 (056) 371 22 30
г. Житомир, ул. Звягельская, 19	+38 (050) 446 94 32
г. Запорожье, ул. Солнечное шоссе, 9	+38 (061) 222 66 31
г. Кировоград, ул. Мурманская, 5-а	+38 (0522) 36 56 23
г. Львов, ул. Б. Хмельницкого, 176	+38 (050) 358 79 37
г. Мариуполь, ул. Азовстальская, 126	+38 (0629) 58 31 66
г. Николаев, ул. Веселиновская, 55	+38 (0512) 58 36 17
г. Одесса, ул. 1-я Виноградная, 38	+38 (0482) 33 94 59
г. Полтава, ул. Тевелева, 2	+38 (0532) 61 24 21
г. Черкасы, Смелянское шоссе, 8-й км	+38 (0472) 56 67 33
г. Сумы, проспект Курский, 105, оф. 5	+38 (0542) 77 42 26
г. Тернополь, ул. Микулинецкая, 106-а	+38 (050) 351 97 47
г. Харьков, Кольцевой путь, 6, ТЦ «Бинотекс», каб. 1	+38 (057) 762 30 93
г. Хмельницкий, ул. Каменецкая, 161	+38 (0382) 67 09 55
г. Умань, ул. Деревяно, 13	+38 (050) 385 08 37

www.astra-group.com.ua

Пьетро Витале:

«Сотрудничество с «АСТРОЙ» только крепнет»

Вот уже совсем немного — и начнется уборка кукурузы. Несколько лет подряд компания «АСТРА» предлагает для этого украинским аграриям кукурузные жатки фирмы Capello. Эта итальянская компания проектирует и выпускает оборудование для уборки зерновых культур уже почти 50 лет. Сегодня Capello является одним из лидеров отрасли производства зерновых и кукурузных жаток в Европе. Все производственные этапы осуществляются на предприятии в Кунео — это 57 000 кв. м производственных площадей, офисных и складских помещений, где около 50 человек выполняют инженерные работы и выпуск продукции со строгим контролем качества.

По словам менеджера по продажам компании Пьетро Витале, Украина является одним из самых важных рынков сбыта уборочной техники этого производителя.

«Мы постоянно наблюдаем за этой страной и видим, что это не просто большой рынок, а рынок с огромным потенциалом роста в сельском хозяйстве, — говорит он. — В отличие от хозяйств небольшого размера, каковых большинство здесь, в Западной Европе, украинский агропромышленный комплекс имеет совсем другую структуру. Тут агропредприятия просто поражают своими масштабами».

По его словам, на Западе бытует мнение, что в будущем Украина будет играть ведущую роль в Европе в этом сегменте рынка. А значит, для этого постоянно будет необходима высокотехнологичная производственная техника.

Жатки для уборки подсолнечника, которые производит эта фирма, называются Helianthus. Они просты и универсальны, являются лучшим ре-

шением для уборки самых больших площадей с минимальными потерями урожая. Эти жатки Capello могут быть установлены на комбайны любых производителей, хорошо адаптированы к особенностям работы в Украине. Они предназначены для непрерывной работы в тяжелых полевых условиях.

«**Нам очень интересна Украина. И посему в планах компании Capello — продолжать поставки в эту страну кукурузных жаток. Уже в скором времени к этой технике добавятся складные платформенные жатки и жатки для уборки подсолнечника»**

Helianthus — универсальная жатка сплошного среза для уборки урожая независимо от ширины посевов. С ее помощью можно убирать культуру с междурядьем от 40 до 75 см. Мотовило гидравлически регулируется по высоте прямо из кабины, что дает возможность настраивать жатку согласно

сорт и высоте культуры. Кроме того, оператор может гидравлически регулировать скорость вращения мотовила, что позволяет согласовывать скорость вращения мотовила со скоростью движения комбайна с целью достижения максимальной эффективности при уборке урожая.

Что касается складных платформенных жаток, то они представлены технологией Grain System, которая гарантирует высокую безопасность управления и маневрирования как на дороге, так и на ухабистой поверхности. Ширина машины в разложенном состоянии составляет 3,20 м (модель GS 600) и 3,45 м (модель GS 720 EVO). Общие габариты ее консоли — до 1,78 м — обеспечивают превосходный обзор. Не будем даже говорить о том, что ограниченный вес машины — от 1920 до 2470 кг в зависимости от модели — не только способствует устойчивости, но и оставляет резервные возможности для обеспечения грузоподъемности зерноуборочного комбайна.

Кукурузоуборочные платформенные жатки GS480, GS530, GS600 и GS720 Grain System EVO легко агрегируются с любым зерноуборочным



комбайном и соответствуют требованиям самых взыскательных подрядчиков, поскольку они быстро и хорошо убирают урожай в любых погодных и климатических условиях. В то же время они служат идеальным решением для тех, кто стремится снизить непроизводительные затраты времени на буксировку и отцепление прицепного оборудования, как в случае с обычными фиксированными платформенными жатками, что дает прирост производительности около 30%.

Эксклюзивная особенность, отличающая машины Grain System EVO от прочих складных платформ, — это режущий нож. Непрерывно работая крюкообразными движениями как одно целое, он обеспечивает постоянную ровную и острую резку по всей рабочей ширине.

Оператор управляет платформой, не покидая кабины. Благодаря наличию оригинальных органов управления зерноуборочного комбайна при помощи нажатия всего одной кнопки платформа полностью автоматически раскладывается и складывается.

Естественно, эта техника, как и прежде, будет представляться в Украине Агростроительным альянсом «АСТРА».

«Мы начали сотрудничать еще в 2008 году, когда представители наших компаний встретились на летней выставке «Агро», проводившейся в «Экспоцентре» в Киеве, — рассказывает Пьетро. — У нас там был тогда свой стенд, и представители «АСТРЫ» смогли посмотреть на наши продукты и проанализировать возможность продвижения их на рынке Украины».

Особый интерес вызвали кукурузные жатки Capello — Quasar. Как говорит Пьетро Витале, их можно агрегатировать с любыми комбайнами, да и потеря початков на них минимальная. Эти жатки настолько понравились, что «АСТРОЙ» тут же было принято решение заказать 12 единиц этой техники.

«С тех пор наше сотрудничество с каждым годом только крепнет, — признается Пьетро. — Кроме того, лично у меня с Украиной связаны исключительно положительные эмоции. Я рад, что имею возможность работать с этой страной и что у нас здесь есть надежный партнер — «АСТРА». ■

Баранов Дмитрий
продукт-менеджер
+38 (050) 385-09-26
d.baranov@astra-group.com.ua



ALWAYS AN ACE ON HAND

Our corn heads and cutting platforms are convincing with their advanced, innovative technology and simple handling features in fields all around the world.

To increase productivity you need the best cards in your hands: OURS!

DIAMANT

NEW CORN HEADS:
A REVOLUTIONARY EVOLUTION



CORN HEADS:
INNOVATIVE BY NATURE



GRAIN SYSTEM

FOLDING CUTTING
PLATFORMS FOR GRAIN HARVESTING

EVO



SPARTAN

NEW CUTTING PLATFORMS
FOR FORAGE HARVESTING



capello

A GENERATION AHEAD



HORSCH УСТАНОВЛИВАЕТ НОВЫЙ МИРОВОЙ РЕКОРД

С 28 апреля HORSCH и Claas совместно являются официальными авторами мирового рекорда суточной производительности в пунктирном посеве кукурузы. Используя новую модель пневматической сеялки точного высева HORSCH Maestro 24.70 SW, удалось за 24 часа засеять 448,29 га с одновременным внесением стартовой дозы удобрений. Мировой рекорд был установлен на полях ЗАО «Раненбург-комплекс» Чаплыгинского района Липецкой области, в самом сердце российского черноземья. Целью этой промо-акции была демонстрация возможностей самой современной техники для пунктирного посева. Средняя рабочая скорость с очень высоким коэффициентом вариации во всех 24 рядах машины составила 14,7 км/ч. Команда участников этого уникального мероприятия состояла из 16 человек, сотрудников фирм HORSCH и Claas, а также двух независимых специалистов.

ТЕХНИКА

Машина для широкорядного пунктирного посева HORSCH Maestro 24.70 SW оснащена (максимально) 24 посевными секциями. Регулируемая ширина междурядий составляет 70 или 75 см. Глубина заделки семян может варьироваться в пределах 1,5-9 см. При установке мирового рекорда машина была отрегулирована на ширину междурядий 70 см и заделку семян кукурузы на глубину 6 см. Система SeedOnDemand обеспечивает пневматическую подачу семян с центрально рас-

положенного бункера для семян и удобрений объемом соответственно, 2 000 л и 7 000 л непосредственно к каждой посевной секции. На сельскохозяйственной выставке «Agritechnika 2011» Maestro получила награду «Машина года 2012».

В зависимости от требуемой точности укладки семян Maestro позволяет проводить пунктирный посев со скоростью 15 км/ч и выше. Точность укладки семян при рабочей скорости 15 км/ч близка к эталонной. В изогнутой воронке для выкладки семян установлен датчик, позволяющий не только контролировать количество выпавших из высевашающего аппарата зёрен, но и получать информацию о расстоянии между местами их укладки. Эти данные, а также информация о количестве сделанных пропусков и уложенных зёрен-двойников графически отображаются на дисплее терминала, устанавливаемого в кабине трактора. Таким образом, оператор может тот час же реагировать на изменения условий конкретного поля и таких переменных параметров, как качество семенного материала и др. Высевашающие аппараты с электрическим приводом индивидуально управляемы.

С помощью системы позиционирования и контроля Telematics и датчиков контроля высева на протяжении всех 24 часов специалисты пристально контролировали все параметры, необходимые для качественной и бесперебойной работы обеих машин.

Трактор оснащается системой Telematics, позволяющей определять местонахождение агрегата, а также получать и





сохранять информацию о состоянии всех важных систем машины в любой момент времени.

Всего было высеяно 10 т семенного материала и внесено 47 т минеральных удобрений, для загрузки которых было сделано 10 остановок, во время которых также проводилась дозаправка энергосредства горючим. Средний расход топлива составил 3,17 л/ч.

СТАТИСТИКА

Засеянная площадь, га	448,29
Затраченное время, ч	24
Часовая производительность, га/ч	18,6
Норма высева, зёрен/га	88 000
Точность укладки семян, %	94
Высеянный семенной материал, т	10
Внесённые минеральные удобрения, т	47
Расход топлива, л/ч	3,17
Расход топлива, л/га	14,7

УСЛОВИЯ

Для установления мирового рекорда ЗАО «Раненбург-комплекс», располагающий земельными угодьями в Чаплыгинском районе Липецкой области (около 360 км к юго-востоку от Москвы), предоставил участникам мероприятия два поля площадью 320 и 170 га. Преобладающий тип почв хозяйства — слабовыщелоченный чернозём с рН=5,8 и содержанием гумуса 6,4%. Основным лимитирующим фактором получения стабильных высоких урожаев в этой зоне является относительно малое (400-450 мм) и непостоянное количество осадков.

Предшественником кукурузы на обоих выделенных полях была озимая пшеница. Предварительная обработка почвы состояла из лущения стерни с использованием HORSCH Joker 12 RT сразу после уборки озимой пшеницы, глубокой



обработки почвы осенью при помощи HORSCH Tiger 10 LT, а также весенней предпосевной обработки тем же агрегатом.

Визуально состояние почвы на обоих выделенных для установления мирового рекорда полях, в отличие от поля, где проходило тестирование машин, было оптимальным. Однако более глубокие почвенные слои были ещё переувлажнены. Для сравнения, тестовое поле прошлой осенью было вспахано и, вследствие образованной плужной подошвы, содержало избыточное количество влаги сразу в верхнем почвенном слое.

«Использование данных системы Telematics позволяет видеть, что мы работали в реальных условиях. Первое поле состояло практически из одних выступов и клиньев», — комментирует ситуацию Харальд Лоб, руководитель проекта со стороны CLAAS. Флориан Эрмер, ответственный за проект со стороны HORSCH, добавляет: «Мы были вынуждены сделать три экстренных остановки. Один раз, когда вследствие ошибки оператора посевные секции машины забились, и два раза, когда пришлось удалять бумагу из высевających аппаратов. Впрочем, такое могло произойти в каждом хозяйстве».

Следует отметить, что по истечении 24 часов, когда мировой рекорд был уже установлен, участники, несмотря на достижение цели и накопившуюся усталость, не прервали работу, чтобы полностью засеять второе выделенное поле.



КОМАНДА

Для установления мирового рекорда из сотрудников обеих фирм была сформирована команда общей численностью 16 человек. Дополнительно были привлечены водители грузовых автомобилей для подвоза семенного материала, минеральных удобрений и дизельного топлива. Два человека осуществляли организацию и контроль оперативной загрузки бункера сеялки семенами кукурузы и удобрениями, а трактора — горючим. Трактором посменно управляли четыре профессиональных водителя-демонстратора. Служба технической поддержки состояла из трёх человек, а три маркетолога заботились о сборе фото- и видеоматериала.

Независимое жюри представляли два редактора сельскохозяйственных изданий из Германии и России: Йоханнес Хэдики (DeutscheLandwirtschaftsverlag, Мюнхен) и Алексей Андреев («Новое сельское хозяйство», Москва). ■

Рудь Богдан,
продукт-менеджер
+38 (050) 468-92-75
b.rud@astra-group.com.ua



УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ ТЕЛЕСКОПИЧЕСКИХ ПОГРУЗЧИКОВ **MANITOU:**

разное оборудование,
разные задачи

30 мая в испанском городе Уэльва на берегу океана собралось около 1000 представителей 80 стран мира: клиенты, дистрибьюторы, поставщики, импортеры, банкиры, аналитики, журналисты — все те, кто имеет партнерские отношения с компанией MANITOU

Южное побережье Испании было выбрано неслучайно: удобное месторасположение (техника доставлялась из Франции), теплый климат содействовали организации фестиваля. Местом для его проведения стала территория отеля «Барсело». Тут на площади около 12 тыс. м² была размещена техника компании, созданы специальные условия для проведения конференции, круглых столов.

Организаторы решили продемонстрировать свои решения, базирующиеся на пяти корпоративных ценностях: лидерство, ориентация на клиента, предвиденье, отличие, ответственность. В ходе фестиваля были использованы элементы киноиндустрии. По словам организаторов, это подчеркнуло многоплановость, разнонаправленность и креативность сферы производства, в которой они работают, необходимость объединения талантливых и уникальных людей во всех процессах создания техники.

Мероприятие началось с пленарной части, во время которой президент и директора подразделений компании выступили с докладами о текущем состоянии дел, поделились своими убеждениями и стратегией. Также участники смогли увидеть разработки новых моделей погрузочной техники, платформ для строительной отрасли и сельского хозяйства.

После пленарной части программы нам удалось встретиться с президентом группы компаний MANITOU Жаном Кристофом Жиру и задать ему несколько вопросов.

— Господин президент, расскажите о ваших основных принципах работы, возможно, на примере Украины.

— Украина для нас является важным рынком со значительным акцентом на сельском хозяйстве. Мы считаем, что для нас есть место на украинском рынке, так как MANITOU признан одним из лидеров сельскохозяйственной техники даже для очень крупных и специализированных предприятий, которые выращивают зерновые, содержат молочную ферму или работают в другой аграрной отрасли. У нас есть уникальный ассортимент машин, которые хорошо приспособлены для работы даже в очень сложных условиях и, как правило, доказали свою незаменимость для фермеров, использующих нашу технику по схеме 24/7 (24 часа в сутки, семь дней в неделю). Так происходит во всем мире, и нет никаких причин, чтобы в Украине было иначе.

— Что вы можете посоветовать нашим читателям — фермерам, дилерам, будущим партнерам?

— Я бы посоветовал ознакомиться с техникой Manitou для сельского хозяйства: это MLT-машины (погрузчики с телескопической неповоротной стрелой) или же, возможно,



погрузчики с бортовым поворотом для особых потребностей. Обе версии очень популярны в агробизнесе. Я считаю, что ключевые преимущества наших машин — высокая надежность и отличная стойкость. Также хочу отметить универсальность наших телескопических погрузчиков, которая позволяет использовать разное навесное оборудование и трансформировать машину для множества операций. Более того, наши дилеры всегда находятся рядом с клиентом, поэтому аграрии получают быстрый и квалифицированный сервис. Это неотъемлемая составляющая нашей стратегии. Все это позволяет нашим клиентам избежать большого количества проблем в использовании технологий и сконцентрироваться на основных задачах своего бизнеса: животноводстве, выращивание культур и т.п.



Об особенностях построения дилерской сети, а также о ситуации в Украине рассказал Жан Руо, вице-президент компании, ответственный за продажи в Северной Европе.

Расскажите, пожалуйста, об особенностях работы вашей дилерской сети в Украине.

— В Украине у нас две дилерские сети: по вопросам развития сельскохозяйственного и строительного сегментов. В сегменте сельского хозяйства мы давно уже работаем с компанией ООО «АСА «АСТРА». «АСТРА» контролирует и обслуживает большую долю рынка. Специалисты компании хорошо обучены и, надеемся, у нас есть обоюдное доверие и понимание, что очень важно для развития бизнеса. Мы сотрудничаем уже около 10 лет: это наш надежный и эффективный партнер.

— Каковы ваши основные стандарты работы с дилерами?

— Как вы уже слышали на пленарной части этого фестиваля, первое условие — это готовность компании идти вперед с Manitou. Второе условие — организационная готовность дилера: мы должны убедиться, что у него профессиональный подход, он хорошо технически обеспечен, руководство и сотрудники обладают развитой деловой интуицией. Следующее, что нам необходимо, — возможность иметь хорошее покрытие: это может быть территория всей страны, если она небольшая, или какой-то ее регион. Мы адаптируемся к реалиям рынка соответствующей территории. Хотелось бы также отметить высокие требования к финансовой стабильности компании, поскольку, что вполне логично, мы хотим быть представлены сильными игроками. Мы отдаем предпочтение средним компаниям, преданным своему делу и готовым идти вперед, а не крупным фирмам, выбирающим «спящий режим». Следовательно, это еще один важный параметр. Но самое главное для нас — возвращаемся к первому пункту — это энтузиазм, желание расти и умение фокусироваться на клиенте. Дилер изучает наш про-

СПРАВКА О КОМПАНИИ

Группа компаний MANITOU занимается разработкой, производством и дистрибьюцией погрузочно-разгрузочной техники для сельского хозяйства, строительства и промышленности. Штаб-квартира компании находится в городе Ансени (западная Франция). В 2011 году доход компании составил 1131 млн. евро, причем 2/3 получены за пределами Франции. В портфеле компании представлены три основных бренда: Manitou, Gehl и Mustang, которые продаются через 1400 независимых дилеров более чем в 120 странах мира. На 31 декабря 2011 года штат компании составлял 3000 сотрудников, 40% из которых работают вне Франции

дукт, узнает о нас все больше и поэтому может определиться, как ему расти вместе с нами. Это основные критерии выбора партнера, такими они и останутся в будущем.

— Есть ли разница между Украиной и другими странами Европы в формировании модельного ряда техники?

— Да, прежде всего это касается европейского стандарта EN 15000, согласно которому мы должны ограничить продольный опрокидывающий момент при подъемных работах, что необходимо для безопасности оператора. Второе — соблюдение требований к двигателю. В Европе используется экологический стандарт EURO3, регулирующий содержание вредных веществ в выхлопных газах. В Украине этих норм не придерживаются. Вашему рынку необходима стандартная, легкая в эксплуатации и эффективная техника. Поэтому в Украине мы стараемся сфокусироваться на машинах, которые просты в эксплуатации и обслуживании, доступны по цене. На сегодняшний день для нас лучше усилить позиции в этом сегменте, а потом, если будут изменения в нормах, мы сможем предложить соответствующую технику и инструменты для ее обслуживания.

— Планируете ли вы открыть представительство Manitou в Украине?

— На сегодняшний день у нас нет таких планов, мы остановились пока только на России — это офис «Маниту Восток», который находится в Белгороде, в нескольких километрах от Харькова. Так что нашим техникам и специалистам очень легко ездить в Украину. Мы собираемся урегулировать взаимоотношения с главным офисом в Москве таким образом, чтобы использовать структуру Белгородского офиса в первую очередь для поддержки аграрного сектора. Ведь именно агросектор является основным бизнесом в южных регионах России, где много черноземов, кроме того, этот офис ближе к российским дилерам. ■

Статья опубликована в журнале «The Ukrainian FARMER» за июль 2012 года

Ермолаев Игорь,
продукт-менеджер
+38 (050) 441-66-60
i.ermolaev@astra-group.com.ua

ИСТОРИЯ УСПЕХА

BERTHOUD®

Компания BERTHOUD специализируется на системах опрыскивания, имеет развитую дистрибьюторскую сеть, является безусловным лидером во Франции во всех сегментах отрасли: сельское хозяйство, виноградарство и садоводство. Работает на рынках свыше 50 стран мира, в первую очередь Европы. 250 штатных сотрудников. Товарооборот составляет 43 миллиона евро. Выпускает более трети своей продукции на экспорт

1895

В 1895 году ему на смену приходит **Поль Бертю** (Paul Berthoud), организовывающий промышленное производство этого опрыскивателя в связи с возросшим спросом. Так было положено начало компании **BERTHOUD Agricole**.



1887

Дэни Гобэ (Denis Gobet) создает свой первый ранцевый опрыскиватель «**Excelsior GObet**» для обработки виноградников Божоле и защиты их от мучнистой росы. Он организует свою мастерскую в городе Бельвиль-сюр-Сон.



1912

В последующие годы модельный ряд компании пополнился множеством новых разработок, таких как **TOBOGGAN**: первый опрыскиватель на лошадиной тяге, способный одновременно обрабатывать 2 ряда виноградников.





С 20 июня 1997 г. акции группы EXEL Industries начали котироваться на Парижской бирже (SBF 250), что способствовало ее дальнейшему росту и увеличило мировую известность. ■

Продолжение читайте в следующем номере

1987

Вхождение компании в состав группы **EXEL INDUSTRIES**.

Созданная в 1987 г. в самом сердце шампанских виноградников, группа EXEL Industries специализируется на технологиях точного распыления и нанесения покрытий в трех различных областях: сельское хозяйство, промышленность и частный сектор.

Группа является мировым лидером по производству высокоточных средств механизации защиты растений и занимает 3-е место в мире в области защиты материалов и нанесения промышленных покрытий.

В EXEL Industries работает более 2 700 человек, около 40% из них — за рубежом.

Группа включает 21 производственный филиал (в т.ч. 13 во Франции), и представлена более чем в 20 странах мира. EXEL Industries инвестирует около 4% от годовой выручки в научно-конструкторскую деятельность, где занято 6% персонала.



1964

В этом году прекратила свое независимое существование компания **VERMOREL**, что позволило **BERTHOUD** занять лидирующее положение в своем секторе.

В 1965 году был разработан поршневой насос **GAMA**, а начиная с 1967 г. и в последующие 5 лет производство стало расти гигантскими темпами: годовое производство высокомошных опрыскивателей увеличилось с 5 000 до 10 600, а ранцевых и ручных — с 25 000 до 122 000 шт.



Мердух Виталий,
продукт-менеджер
+38 (050) 446-94-26
vmerdukh@astra-group.com.ua

ПРАВИЛЬНАЯ ИРРИГАЦИЯ – высокоэффективное сельское хозяйство

Получение высоких и стабильных урожаев сельскохозяйственных культур – не мечта, а цель человека, работающего на земле, поэтому каждый хозяин старается придерживаться экономически целесообразных технологий выращивания сельхозкультур, т.е. минимизации затрат при получении сравнительно высоких урожаев

Решение данной проблемы усложняется, с одной стороны, кризисом в сельском хозяйстве нашей страны, наступившим вместе с распадом СССР; с другой, всемирным экономическим кризисом; с третьей, глобальным потеплением, вызвавшим изменение климата во всех регионах Украины.

С ликвидацией Министерства мелиорации и водного хозяйства и передачей внутрихозяйственной мелиоративной сети на баланс местных советов водохозяйственному комплексу страны нанесен невосполнимый урон, частично или полностью разрушена внутрихозяйственная оросительная сеть (облицованные железобетонными плитами открытые каналы), лотковая сеть, металлические трубопроводы. Восстановление сети требует больших материальных затрат. Нет государственных программ, которые помогали бы сельскохозяйственному производителю в решении финансовых вопросов орошения. Из-за глобального потепления климата актуальными стали вопросы орошения в северных и западных регионах Украины, где ранее не было ирригационных сетей. Решение этих проблем требует больших капиталовложений, и при этом нет какой бы то ни было помощи со стороны государства.

Никакие другие капиталовложения в сельскохозяйственное производство не окупают себя так быстро как капиталов-

ложения в орошение. Срок их окупаемости в зависимости от климатической зоны и выращиваемых сельскохозяйственных культур составляет от одного до трех лет. Но для достижения данного эффекта необходим правильный подход в использовании орошения. Примером может послужить фермерское хозяйство «Аделаида», которое в 2011 году приобрело одну круговую буксируемую ирригационную систему VALLEY длиной 465 метров, что составляет всего 68 га орошаемой площади.



фото 1



Ирригационная система VALLEY была смонтирована на поле под посадкой картофеля, когда с гребней только начали появляться всходы (фото 1).

После первого полива получены дружные всходы (фото 2), а после последующих двух наблюдается сплетение надземной массы в рядах в период цветения и клубнеобразования (фото 3).

За процессом выращивания картофеля в засушливой зоне юга Украины следили агрономы-технологи ФХ «Аделаида», поэтому урожайность картофеля была на 15-20 ц/га выше, чем на участках, где полив картофеля производился дождевальными машинами ДДА-100 МА. Затраты на гектар полива дождевальными машинами ДДА-100МА в четыре-пять раз выше, чем затраты ирригационной системы VALLEY.

После уборки картофеля и обработки почвы был произведен влагозарядковый полив и посев озимой пшеницы, по полученным всходам осуществлен еще один полив. За сезон наработка ирригационной системы составила 937 моточасов. На данном поле озимая пшеница вошла в зиму с хорошим кущением, в то время как в регионе из-за климатических условий не было получено всходов озимых. Там где прошли незначительные дожди и были получены слабые всходы озимых, они не смогли перенести зимних морозов, и были пересеяны яровыми. На юге Украины урожайность зерновых составляет 8-12 ц/га.

В мае нынешнего года, пока на соседнем поле, куда планировалась перебуксировка ирригационной системы VALLEY, была произведена посадка картофеля и осуществлялось окучивание, на поле под озимой пшеницей провели два полива по 300 кубометров на гектар как раз в период цветения и налива зерна (фото 4). По данным хозяйства, урожайность озимой пшеницы на данном поле составила 55 центнеров с гектара (фото 5). Затем ирригационная система VALLEY была перебуксирована на соседнее поле под посадкой картофеля (фото 6), где после его уборки будет посеяна озимая пшеница.

Полученный экономический эффект от рационального использования ирригационной системы позволяет фермерскому хозяйству планировать приобретение еще трех ирригационных систем на следующий сезон. ■

Куривичак Андрей,
продукт-менеджер
+38 (050) 388-27-31
akurivchak@astra-group.com.ua



фото 3



фото 4



фото 5



фото 2



фото 6

ДЕНЬ ПОЛЯ «АСТРА»: НЕВЕРОЯТНЫЕ МАНЕВРЫ

Несмотря на летний зной, 19 июля 2012 г. около двух сотен людей из разных уголков страны собрались на полях села Катериновка Веселиновского района Николаевской области на Дне поля от компании «АСТРА», чтобы полюбоваться интереснейшим шоу и, конечно же, познакомиться с широким спектром сельскохозяйственной техники



Регистрация участников проходила незамедлительно по прибытии. Затем перед участниками Дня поля выступили представители компании «АСТРА» и их партнеры — Виталий Шумишин, генеральный директор ООО «АСА «АСТРА», который поведал о целях мероприятия, отметил, насколько важными и эффективными являются Дни поля, ведь это, как показывает практика, наиболее удачный формат для показа техники, который позволяет максимально продемонстрировать все ее возможности; Анатолий Гасюк, директор ООО «ГАРАНТ АГРО», на полях которого проходили показательные демонстрации сельхозтехники. Также были приглашены к слову представители местной администрации, финансовые партнеры. Следует отметить, что компания «АСТРА» предоставляет очень выгодные финансовые условия для приобретения своей продукции, индивидуально подходя к каждому клиенту.

На нынешнем Дне поля компания «АСТРА» представила практически всю линейку своей техники. Отметим, что организовано все было по-европейски изысканно. Демонстрировалась сельхозтехника известных в Европе и мире марок — трактор Fendt 936 Vario, трактор Challenger MT 600, самоходный опрыскиватель Challenger Spracoupe 4660, зерноуборочный комбайн Challenger 647, разбрасыватель минеральных удобрений Bogballe, тяжелая дисковая борона Kuhne 7.2, механическая зерновая сеялка Kuhne 6200, сеялка Horsch Pronto, дисковая борона Horsch Joker, плуг Gregoire Besson, предпосевной культиватор FraKomb, телескопический погрузчик Manitou, прицепной опрыскиватель Berthoud Tracker. Нет смысла перечислять все преимущества этой техники — бренды говорят сами за себя. То, как работают на земле, как двигаются, маневрируют эти машины, делает их похожими на красивых металлических птиц. Дух захватывает.





Более подробно о работе компании с клиентами рассказывает Михаил Завада, директор департамента продаж сельхозтехники компании «АСТРА».

— Как начинало работу ваше предприятие?

— Первый наш бизнес — зерновой. У наших истоков стояла компания «Рамбург», известный в Украине и за границей зернотрейдер. Со временем мы поняли, что мало только покупать зерно, надо бы помочь предприятиям его производить. Пилотным проектом стали дисковые бороны, постепенно в нашем портфеле появились многие другие высокопрофессиональные бренды. Это недорогая техника с хорошей репутацией в мире.

— Кто является вашим основным потребителем?

— Наши клиенты — аграрии, которые смотрят на бизнес комплексно, заботясь не только об экономии, но и о хорошей урожайности.

— Какие специальные финансовые условия приобретения сельхозтехники вы предлагаете своим клиентам?

— Все зависит от предприятия, его баланса, масштабов, от многих других факторов. Мы работаем с рядом лизинговых компаний, как в гривнах, так и в валюте, заключили генеральные соглашения с большинством крупных украинских банков. Работаем также с системой международного финансирования с подключением различных страховых агентств. Но это уже услуга для очень крупных предприятий.

— Отличаются ли тенденции продаж этого года от предыдущих лет и каким образом?

— Этот год — нетипичный для Украины, погодные условия беспощадны к посевам. Но наши продажи не упали. Те предприятия, которые с нами уже работали и оценили эффективность нашей продукции, остались клиентами «АСТРЫ» и в этом году.



Элементы всем известного «АСТРА-Шоу», безусловно, порадовали гостей. Еще по прибытии мое внимание привлекло одинокое баскетбольное кольцо. Зачем оно нужно, стало ясно, когда на арену выпустили красавца Manitou. Этот телескопический погрузчик с легкостью Майкла Джордана на пике его славы закинул мяч в корзину. Все, кто хотел, мог попробовать повторить подвиг и выиграть приз, но смельчаков не нашлось. Повышенный клиренс, полный привод и особый «крабовый ход» обеспечивают подъемнику Manitou высокую маневренность и проходимость, что особенно важно в стесненных условиях строительной площадки.

Мы увидели всю представленную технику в работе, квалифицированные специалисты ознакомили нас с техническими характеристиками каждой машины. Ну и какой праздник без песни и без танцев? По возвращении в село Катериновка нас ожидали вкусные блюда, прохладительные напитки, зажигательные вокально-танцевальные номера и обещанный организаторами розыгрыш призов. Праздник удался на славу. ■

Полина Стец

— Предоставляете ли вы своим клиентам какие-либо услуги, помимо продажи техники?

— Конечно. Ведь продажа техники невозможна без качественного обеспечения запасными частями и сервиса. У нас самый крупный отдел сервисного обслуживания, мы собрали высококвалифицированную команду специалистов в данной области, более 80 человек. У нас есть мобильные сервисные бригады, которые постоянно находятся в дороге, спешат помочь клиенту.

— Какие планы на будущее?

— Мы стремимся улучшать качество предоставляемых услуг, не просто продавать технику, но и расширять склады, улучшать логистику запасных частей и увеличивать количество сервисного персонала.

— Как часто вы проводите мероприятия, подобные этому Дню поля?

— Встречи такого масштаба мы проводим один раз в год, но делаем очень много точечных демонстраций. Практически каждый клиент может приехать к нам, выбрать интересующую его машину и увидеть, как она работает на его предприятии. В таких случаях мы без проблем выезжаем на место для осмотра. Проводим более ста подобных демонстраций в год. Также мы посещаем другие подобного рода мероприятия, участвуем в них. На выставке «Агро-2012» мы проведем масштабное и яркое «АСТРА-Шоу» с участием Manitou и Challenger.

«Урожай-фест»

Так называлось событие, состоявшееся 15 июня в живописном месте — в селе Яблонька Корсунь-Шевченковского района Черкасской области, на территории Переможинского филиала ЧАО «НПФ «Урожай». Такое мероприятие, суть которого заключалась в различных соревнованиях, тут проводилось впервые.

Открыл праздник механизатор-виртуоз из машинно-тракторного филиала Сергей Гаркуша на телескопическом погрузчике. Сергей продемонстрировал, как можно с помощью ковша закрывать коробки из-под спичек, открывать шампанское и дарить цветы прекрасным женщинам.

Затем состоялось соревнование «Трактор-фест» среди механизаторов на тракторах МТЗ (производитель — Белоруссия) и Fendt (производитель — Германия). Именно эта техника осуществляет большинство полевых работ на «Урожае». Сначала среди механизаторов провели теоретический брейн-ринг, чтобы определить, насколько они знают технику, на которой работают. Затем прошло практическое зрелищное соревнование: на специально размеченной трассе нужно было проехать на тракторах по заданному маршруту, выполнить определенные операции — подъем и перевозку гирь, парковку в гараж незакрепленным прицепом, а также езду задом наперед между фишками. Шесть лучших механизаторов получили на выбор ценные подарки: морозильные камеры, 3D-телевизоры и мотоблоки. Общий призовой фонд в рамках этого конкурса составил более 50 тысяч гривен.

И это еще не все. После соревнований между механизаторами пять объединенных команд бухгалтеров и экономистов приняли участие в конкурсе кашеваров. Чья каша самая вкусная, кто умеет готовить и умеет подавать — об этом мы узнали на «Казан-шоу» в рамках «Урожай-феста». Среди кашеваров 3-е место заняла объединенная команда из Валявского филиала и Агрофирмы «Дружба» (приз — 1000 гривен), 2-е место — объединенная команда Переможинского, Кировского филиалов и Агрофирмы «Завет Шевченко» (приз — 2000 гривен). И наконец, победителем «Казан-шоу» стала команда Богачевского, Катеринопольского филиалов и Агрофирмы «Родина Шевченко». Участники выиграли главный приз — 3000 гривен!

Также в ходе празднования были организованы шуточные конкурсы — стрельба из арбалета по мишеням, лазанье по деревьям за салом и ловля куриц в ограниченном пространстве с завязанными глазами. А напоследок — купание в речке Рось и танцы до упаду. Было очень весело! ■

Волочай Татьяна,
заместитель директора по управлению персоналом
НПФ «УРОЖАЙ»





Такие мероприятия направлены на развитие мастерства и расширение знаний механизаторов. Так мы мотивируем работников профессионально расти и развиваться. В дальнейшем мы будем внедрять и конкурсы для представителей других профессий на нашем предприятии», — отметил на празднике директор «Урожая» Олег Васецкий



ПОБЕДИТЕЛИ «ТРАКТОР-ФЕСТА»

	На тракторе МТЗ	На тракторе Fendt
1-е место	Вертеба Александр, Переможинский филиал	Бзенко Александр, Кировский филиал
2-е место	Сирьк Виталий, Богачевский филиал	Клименко Руслан, АФ «Родина Шевченко»
3-е место	Дроговоз Андрей, Катеринопольский филиал	Наймибудка Владимир, Переможинский филиал

Почвообработка

GRÉGOIRE  BESSON

FRAMEST
HUNGARY

KÜHNE

Amity
TECHNOLOGY

HORSCH


JOHN DEERE


BELLOTA


ILI

Уборочная техника

FENDT


MASSEY FERGUSON


JOHN DEERE

Challenger **CLAAS**

Сеялки

WHITE
PLANTERS

SUNFLOWER

HORSCH

Challenger

MONOSEM


JOHN DEERE

Трактора

FENDT


MASSEY FERGUSON


JOHN DEERE

Challenger **VALTRA**

Опрыскиватели

VALLEY

Challenger


JOHN DEERE

BERTHOUD

Кукурузные жатки


OROS

 capello


JOHN DEERE

GERINGHOFF

Пресс-подборщики

Challenger


MASSEY FERGUSON


JOHN DEERE

CLAAS

 GALLIGNANI
DAL 1958

Почвообработка



Уборочная техника



Сеялки



Трактора



Опрыскиватели



Кукурузные жатки



Пресс-подборщики



Киев +38 (050) 381-89-14
Киев +38 (050) 359-34-90
Киев +38 (050) 448-57-66
Киев +38 (050) 448-57-49
Винница +38 (050) 334-38-54

Винница +38 (095) 287-69-59
Винница +38 (050) 465-20-41
Днепропетровск +38 (050) 382-42-09
Днепропетровск +38 (050) 383-69-02
Днепропетровск +38 (050) 465-06-79

Донецк +38 (050) 465-10-31
Мариуполь +38 (095) 279-68-56
Житомир +38 (050) 442-50-71
Житомир +38 (050) 384-47-63
Запорожье +38 (050) 386-19-57

Запорожье +38 (050) 352-02-31
Кировоград +38 (050) 388-27-36
Кировоград +38 (050) 446-94-17
Полтава +38 (050) 446-25-97
Полтава +38 (050) 385-43-97

Погрузчики



Масла



Подшипники



Фильтры



Цепи



Карданные валы



Шпагат/ Сетка



Инструменты



Быстроизнашиваемые запчасти



Погрузчики



Масла



Подшипники



Фильтры



Цепи



Карданные валы



Шпагат/ Сетка



Инструменты



Быстроизнашиваемые запчасти



Полтава +38 (050) 468-92-67
 Николаев +38 (050) 464-99-93
 Николаев +38 (050) 468-92-69
 Одесса +38 (050) 353-92-43
 Одесса +38 (095) 283-28-89

Сумы +38 (050) 386-24-05
 Сумы +38 (050) 468-92-75
 Тернополь +38 (050) 351-97-47
 Тернополь +38 (095) 271-72-85
 Умань +38 (050) 385-08-37

Харьков +38 (095) 287-69-66
 Харьков +38 (050) 413-79-96
 Херсон +38 (095) 287-68-47
 Хмельницкий +38 (050) 385-43-70
 Хмельницкий +38 (095) 287-69-67

Черкассы +38 (050) 448-57-62
 Черкассы +38 (050) 465-09-47
 Черкассы +38 (050) 386-04-38
 Чернигов +38 (050) 382-41-74
 Львов +38 (095) 271-59-20

Кроме импортной техники, огромного ассортимента запасных частей и первоклассного сервисного обслуживания, АСА «АСТРА» рада представить широкий и в некотором роде уникальный перечень масел и смазок для сельского хозяйства. Благодаря прямым поставкам и обширной сети филиалов вы всегда найдете горюче-смазочные материалы в необходимом вам количестве по более чем доступным ценам в любой точке Украины. Все ГСМ имеют сертификаты качества и соответствуют последним допускам производителей техники.

Представленный АСА «АСТРА» ассортимент смазочных материалов можно условно разделить на три группы:

- оригинальные масла и смазки таких производителей техники, как *Manitou*, *Caterpillar* и *John Deere*;
- фирменные масла и смазки всемирно известного бренда *Mobil*;
- антифризы, дистиллированная вода, автомобильная химия и пр. от ведущих производителей Европы.

Масла бывают синтетическими, полусинтетическими и минеральными. Синтетические масла — это химически синтезированные органические соединения и полиальфаолефины (ПАО), характеризующиеся однородными молекулами, стабильными свойствами в широком диапазоне температур и высокой ценой. Требуют добавления меньшего количества присадок.

Минеральные масла получают путем переработки нефти. Имеют неоднородную структуру, нестабильны при высоких/низких температурах. Для улучшения параметров требуют значительного добавления присадок. На порядок дешевле синтетических продуктов.

Полусинтетические — смесь синтетических и минеральных масел. Смазки — это масла, в которые добавляют загуститель (как правило, молибден, бентонит, литиевый комплекс, графит и др.).

По применению ГСМ можно разделить на следующие категории:

НЕМНОГО О СМАЗОЧНЫХ МАТЕРИАЛАХ



Масла и смазки предназначены для того, чтобы:

- минимизировать трение между деталями узлов и механизмов, продлевая срок их службы;
- очищать узлы от отложений;
- охлаждать;
- вытеснять влагу и нейтрализовать кислоты.

Основным сырьем для масел является нефть. В упрощенном виде процесс получения масел выглядит так:



Переработка нефти и получение базовых масел — очень сложный, трудоемкий и дорогой процесс. Позволить себе полный технологический цикл могут далеко не все поставщики. Как правило, малоизвестные производители закупают базовые масла у разработчиков с мировым именем, присадки — у химических компаний, смешивают одно с другим и выпускают масло под собственной торговой маркой.

- моторные масла — для бензиновых и дизельных двигателей;
- гидравлические масла — для гидросистем в качестве рабочей жидкости;
- трансмиссионные и редукторные масла — для коробок передач, зубчатых соединений;
- универсальные масла — применимые и для двигателя, и для гидравлики, и для трансмиссии;
- пищевые, прокатные, текстильные, закалочные и другие масла;
- смазки (жидкие, полужидкие, густые, твердые).

Очевидно, что при таком разнообразии областей применения, технологий изготовления и производителей необходимы стандарты, по которым потребитель смог бы ориентироваться. Такие стандарты есть.

SAE (Сообщество автомобильных инженеров — Society of Automotive Engineers)

Согласно этой классификации, масла делятся по вязкости на 12 классов — от 0W до 60 W: 6 зимних (0W, 5W, 10W, 15W, 20W, 25W) и 6 летних (10W, 20W, 30W, 40W, 50W, 60W).



Трансмиссионные масла по SAE разделяются на 7 классов: 4 зимних (70W, 75W, 80W, 85W) и 5 летних (80W, 85W, 90W, 140W и 250W).

ACEA (Association des Constructeurs Europeen des Automobiles)

Представляет лишь классификацию масел моторной группы:

- A/B — для бензиновых двигателей и дизелей легковых автомобилей и легких грузовиков;
- C — для двигателей с нейтрализаторами отработавших газов;
- E — для мощных дизелей грузовых автомобилей.

API (American Petroleum Institute)

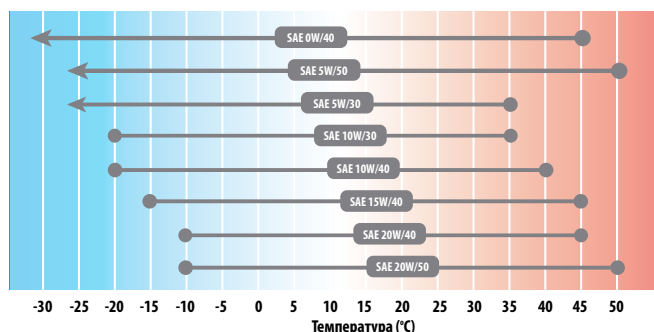
Классификация моторных масел согласно API:

- S (Service) — для бензиновых двигателей легковых автомобилей, микроавтобусов и легких грузовиков;
- SN (действующий) — для всех автомобильных двигателей, выпускаемых в настоящее время; введен в 2010 году;
- SM (действующий) — для всех автомобильных двигателей, выпускаемых в настоящее время; введен в 2004 году;
- SL (действующий) — для двигателей 2004 и более ранних годов выпуска;
- SJ (действующий) — для двигателей 2001 и более ранних годов выпуска;
- SH (устаревший) — для двигателей 1996 и более ранних годов выпуска;
- C (Commercial) — для дизелей коммерческих автотранспортных средств (грузовиков), промышленных и сельскохозяйственных тракторов, дорожно-строительной техники;
- CJ-4 (действующий) — для высокооборотистых, четырехтактных двигателей; введен в 2006 году;
- CI-4 (действующий) — для высокооборотистых, четырехтактных двигателей; введен в 2002 году;
- CH-4 (действующий) — введен в 1998 году;
- CG-4 (действующий) — введен в 1995 году;
- CF (действующий) — для внедорожников, вихрекамерных и форкамерных дизелей; введен в 1994 году.

Классификация трансмиссионных масел согласно API:

- GL-6 — для гипоидных передач с увеличенным смещением, работающих в условиях высоких скоростей, больших крутящих моментов и ударных нагрузок. В настоящее время класс GL-6 больше не применяется;
- GL-5 — для гипоидных передач, работающих в условиях высоких скоростей при малых крутящих моментах и ударных нагрузках на зубья шестерен;
- GL-4 — в настоящее время эти масла являются основными и для синхронизированных передач;
- GL-3 — для спирально-конических передач, работающих в умеренно жестких условиях. Предназначены для смазывания конусных и других передач грузовых автомобилей. Не предназначены для гипоидных передач.

Рабочие температуры по SAE



Кроме описанных выше всемирных стандартов, есть еще допуски производителей двигателей и оборудования. Например, BMW тестирует все известные марки масла, и те, которые соответствуют требованиям BMW, имеют право указывать на своей упаковке «Имеет допуск BMW». Собственные допуски есть практически у всех автопроизводителей.

Например, возьмем масло Mobil Super 3000 X1 5W-40. На канистре написано: API SN/SM/SL/CF; ACEA A3/B3/B4; MB 229.3; VW 502.00/505.00; Porsche A40; BMW Longlife-01; Opel GM-LL-B-025; Renault RN0700/10; Peugeot/Citroen B71 2296; LADA AvtoVAZ, Group «Luxe».

Расшифровываем: масло для бензиновых двигателей и дизелей легковых автомобилей, имеет последний допуск SN, сохраняет свои свойства в диапазоне от -30 до +35° C, имеет допуски ведущих автопроизводителей. Если в сервисной книжке автомобиля указано: «Масло должно иметь вязкость 5W-40 и соответствовать допуску MB 229.1», — то это масло подходит, так как имеет более свежий допуск MB 229.3.

Отдельно приведем классификацию гидравлических масел. Эта группа масел классифицируется по международной системе ISO и DIN (Немецкий институт стандартизации).

Классификация гидравлических масел по ISO:

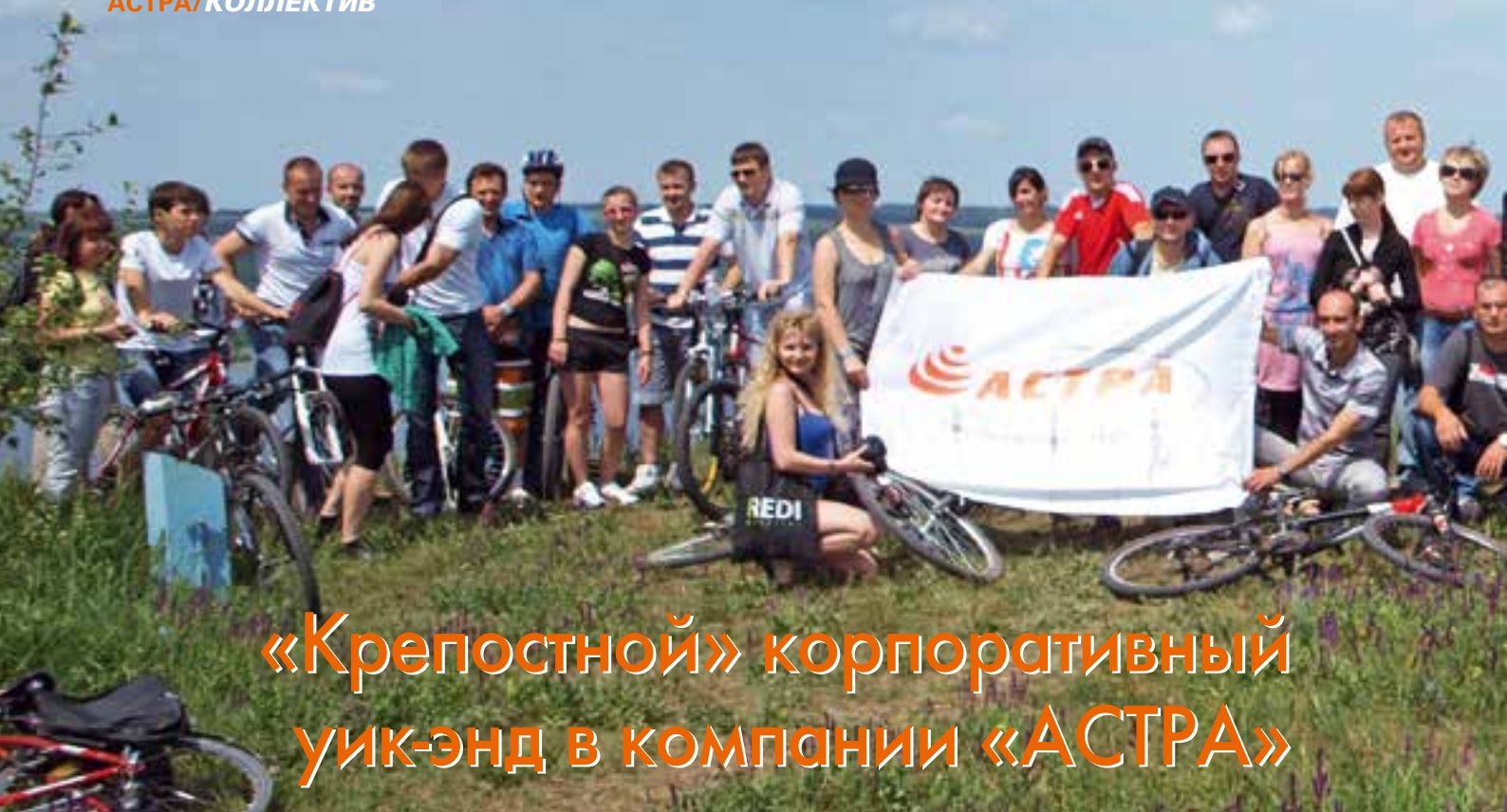
- H — на основе нелегированных рафинатов минеральных масел;
- HL — аналогично H + антикоррозионные и противоокислительные присадки;
- HLP — аналогично HL + противозадирные EP присадки;
- HLPD — аналогично HLP + детергентно-диспергирующие присадки;
- HVLP — аналогично HLP + высокий индекс вязкости (VI), всесезонные;
- HVLPD — аналогично HVLP + детергентно-диспергирующие присадки.

По вязкостным свойствам гидравлические масла условно делятся на:

- маловязкие — 5-15 классы вязкости;
- средневязкие — 22 и 32 классы вязкости;
- вязкие — 46-150 классы вязкости. ■

Яблонько Дмитрий
продукт-менеджер
+38 (050) 358-79-76

d.yablonko@astra-group.com.ua



«Крепостной» корпоративный уик-энд в компании «АСТРА»

Непередаваемые впечатления от прошлогоднего корпоративного отдыха на Закарпатье вдохновили дружную команду ООО «АСА «АСТРА» на новые приключения.

Уик-энд на Троицу сотрудники компании провели в Каменце-Подольском — городе, где прошлое и настоящее слились воедино, создав чудесное переплетение эпох Средневековья, Возрождения и современности.

Наш отдых начался с трехчасовой пешеходной экскурсии по Старому Каменцу, который по количеству памятников истории и архитектуры уступает лишь Киеву и Львову. Мы узнали многое о таинственном прошлом города, об исторических личностях, внесших весомый вклад в формирование и расцвет города, в котором природа и талант людей создали неповторимый ансамбль круч-берегов и крепостных стен. Не зря Леся Украинка назвала этот чудо-город «цветком на камне».



В последние годы Каменец стал местом проведения многочисленных фестивалей. Вот и нам повезло побывать в крепости на самом большом в Украине Международном рыцарском фестивале «Форпост». Здесь наша группа «переместилась» во времена Средневековья (рыцарские сражения, исторические танцы, ярмарка, огненное шоу, уличный театр).

Находясь в самом сердце крепости, каждый из нас проникся духом прошлого, которое таит в себе любовь и ненависть, победы и поражения; каждый ощутил мощную энергетику и силу древнего замка.

Старинная Бакота — древняя столица Понизья... Знакомство с ней ожидало нас на второй день отдыха. Это место не отмечено на современных картах. Дорога к нему оказалась немножко сложной — 13-километровый маршрут на велосипедах. Но после его преодоления все получили вознаграждение — запахи лесных трав, живая вода из источников, прекрасные пейзажи, мощный Днестр, Товтры, скальный монастырь, катание на катамаранах.

4 июня мы побывали в самой маленькой в Украине Черновицкой области, в одном из ее наиболее привлекательных уголков — Хотинской крепости, которая стала свидетельницей многочисленных войн и баталий. В течение веков она была центром развития ремесел и торговли, культуры и экономики. Эта средневековая красавица может многое рассказать тому, кто пожелает ее выслушать. Она помнит и молдавских правителей, и польских королей, и турецких султанов. Все они оставили здесь свой след. Среди живописных пейзажей в уникальной крепости снято множество исторических фильмов.

К сожалению, выходные имеют свойство заканчиваться. Пришло время возвращаться домой.





Пора с новыми силами и зарядом энергии приступать к плодотворной работе, которая, без сомнений, принесет нам трудовые успехи и достижения. Будем стараться поддерживать зарождающуюся в нашей компании традицию активного корпоративного отдыха, который сближает людей и создает благоприятную психологическую атмосферу. ■

Копотун Оксана,
администратор



Как привлечь финансирование в бизнес

Оцениваем финансовое положение компании самостоятельно

В условиях сложившейся экономической ситуации и изменения норм налогового законодательства практически перед любым предприятием стоит задача привлечения дополнительного финансирования для обновления основных фондов и, вместе с тем, осуществления эффективной операционной хозяйственной деятельности. Не стали исключением и сельскохозяйственные товаропроизводители. Чтобы для обновления фондов не извлекать средства из оборота, можно взять кредит или получить финансирование в лизинговой компании. Такой способ является более затратным, но менее «травмоопасным» для текущей деятельности предприятия.

Однако из-за сезонности работы сельхозпредприятиям труднее привлечь финансирование со стороны. Для того чтобы не проделывать лишнюю работу, не готовить огромный пакет документов для финансового учреждения, который, к сожалению, не гарантирует получения финансирования, агропредприятие может самостоятельно провести экспресс-анализ финансового состояния и оценить возможности привлечения средств.

Финансовое состояние сельскохозяйственных товаропроизводителей определяется с помощью следующих финансовых показателей:

1. **Коэффициент общей ликвидности** — рассчитывается как отношение оборотных активов к текущим обязательствам:

$$\frac{\text{строка 260 ф1}}{\text{строка 620 ф1}},$$

где ф1 — баланс предприятия.

2. **Коэффициент текущей ликвидности** — рассчитывается как отношение денежных средств, текущих финансовых инвестиций и дебиторской задолженности к текущим обязательствам:

$$\frac{\text{стр. 230 ф1} + \text{стр. 240 ф1} + \text{стр. 220 ф1} + \text{стр. 160 ф1} + \text{стр. 170 ф1} + \text{стр. 180 ф1} + \text{стр. 190 ф1} + \text{стр. 200 ф1} + \text{стр. 210 ф1}}{\text{строка 620 ф1}}$$

строка 620 ф1

3. **Коэффициент мгновенной ликвидности** — рассчитывается как отношение денежных средств и текущих финансовых инвестиций к текущим обязательствам:

$$\frac{\text{стр. 230 ф1} + \text{стр. 240 ф1} + \text{стр. 220 ф1}}{\text{строка 620 ф1}}$$

4. **Коэффициент автономности** — рассчитывается как отношение собственного капитала к валюте баланса:

$$\frac{\text{строка 380 ф1}}{\text{строка 640 ф1}}$$

5. **Коэффициент финансовой независимости** — рассчитывается как отношение привлеченных средств к собственному капиталу:

$$\frac{\text{строка 480 ф1} + \text{строка 620 ф1}}{\text{строка 380 ф1}}$$

В таблице приведены нормативные значения выше перечисленных коэффициентов. Если рассчитанные по формулам показатели для предприятия пребывают в рамках нормативных значений, то у агрокомпании есть все шансы привлечь финансирование под обновление основных фондов.

Показатель	Нормативное значение
Коэффициент общей ликвидности	=>1,5
Коэффициент текущей ликвидности	=>1,0
Коэффициент мгновенной ликвидности	0,2–0,3
Коэффициент автономности	=>0,3
Коэффициент финансовой независимости	<1,0

Таким образом, путем несложных подсчетов каждый бухгалтер самостоятельно может определить, есть ли у его предприятия возможность получить дополнительное финансирование от финансового учреждения. ■



Challenger®

Используйте оригинальные запасные части AGCO Parts – лучшее для Вашей техники Challenger!

ВЫБИРАЙТЕ ОРИГИНАЛ



ПЕРЕПУСКНОЙ КЛАПАН

- Внутри оригинального фильтра AGCO Parts находится перепускной клапан, который срабатывает автоматически, когда это необходимо.
- Это защищает систему от нехватки масла.
- Увеличенный срок службы фильтра продлевает бесперебойную работу Вашей техники Challenger.

ЦЕНТРАЛЬНАЯ ТРУБКА

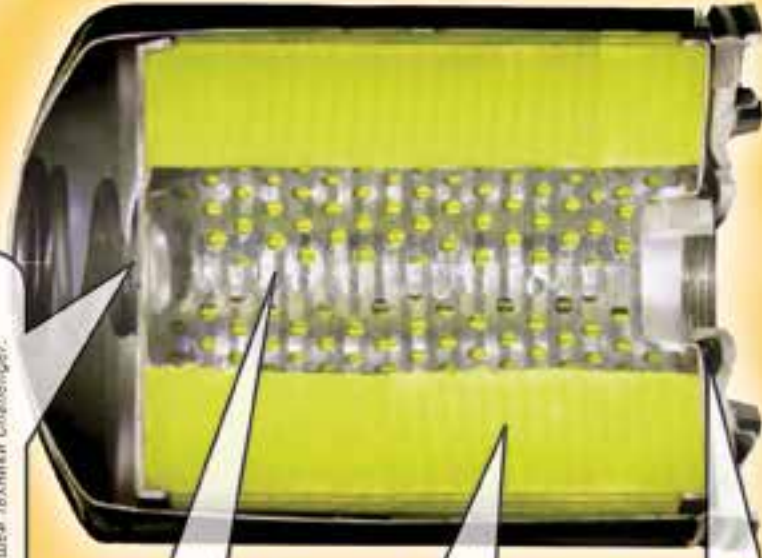
- В фильтрах AGCO Parts центральная трубка спроектирована и протестирована таким образом, чтобы выдерживать самые жесткие условия эксплуатации.
- Неоригинальные фильтры изготовлены из материалов более низкого качества и склонны к разрушению при высоком давлении.
- Последствия применения неоригинальных фильтров могут вызвать серьезные поломки.

ФИЛЬТРУЮЩИЙ МАТЕРИАЛ

- Элемент фильтра сконструирован таким образом, чтобы выдерживать любые нагрузки.
- В отличие от неоригинальных фильтров, фильтр AGCO Parts усилен сеткой, которая препятствует разрушению.
- Это делает оригинальный фильтр значительно надежнее его неоригинальных аналогов.
- Плохая работа фильтра приводит к серьезным поломкам и дорогостоящему ремонту.
- Не стоит рисковать!

ПРОКЛАДКИ

- Для работы в агрессивной среде необходимо высокое качество прокладок.
- Прокладка плотно закрывает фильтр, предотвращая попадание разбрызгиваемых загрязнений и поддерживая циркуляцию масла без протечек.
- Совершенное качество для Вашей техники Challenger!



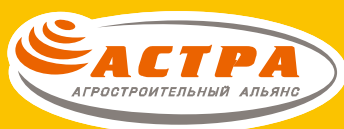


Challenger

УМНЫЕ МАШИНЫ. СЕРЬЁЗНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Борона Challenger 1000 серии

- эффективное перемешивание пожнивных остатков с почвой
- высокая производительность
- простота в управлении



ООО "Агростроительный Альянс "АСТРА"

Украина, 08162, Киевская обл., пгт Чабаны,
ул. Машиностроителей, 5А,
тел.: + 38 (044) 545 56 00,
факс: +38 (044) 545 56 06,
web: www.astra-group.com.ua