

# ASTRA LAND



СЕРВИС



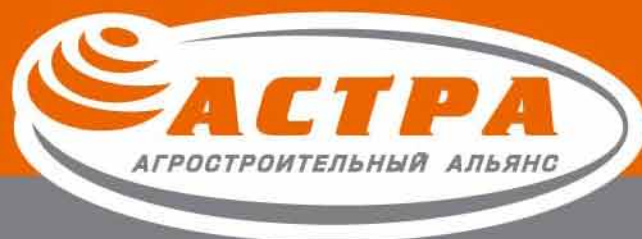
ПРОДАЖА  
С/Х ТЕХНИКИ



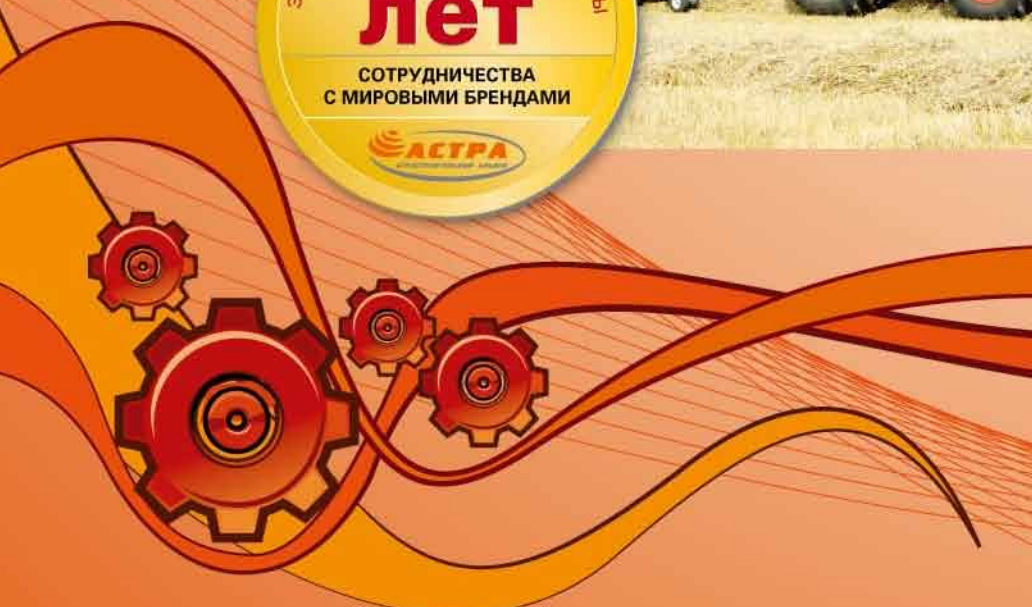
ЗАПАСНЫЕ  
ЧАСТИ



УСЛУГИ  
И АРЕНДА



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



1/2010

Круглосуточная диспетчерская служба сервисного центра  
ООО «АСА «АСТРА»

044 592 02 36



## ВНИМАНИЕ! ВНИМАНИЕ! ВНИМАНИЕ!

Компания «АСТРА»  
изменила месторасположе-  
ние офиса в г. Черкассы!

Адрес нового офиса:  
г. Черкассы, Смелянское  
шоссе, 8-й км (ориентир:  
заправка «Автогазсервис»)

Контактный телефон:  
050 448 57 62  
Александр Шпак

СЛОВО РУКОВОДИТЕЛЯ	3
«СТОИМОСТЬ» ТРАКТОРА СТОИМОСТЬ ПОКУПКИ — СТОИМОСТЬ ЭКСПЛУАТАЦИИ	4
НОВЫЕ ТРАКТОРА И КОМБАЙНЫ FENDT КОМПАНИЯ НЕ ОСТАНАВЛИВАЕТ РАЗВИТИЯ В КРИЗИСНЫЕ ВРЕМЕНА	6
КОМБИНАЦИЯ ПРЕИМУЩЕСТВ ДВУХ СИСТЕМ	11
ДО СИХ ПОР 100 000 VARIO — ТЕПЕРЬ 100 ПРОЦЕНТОВ VARIO	12
КОМБАЙНЫ CHALLENGER — МАКСИМАЛЬНАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ В ЛЮБЫХ УСЛОВИЯХ И НА ЛЮБЫХ КУЛЬТУРАХ	14
75-Й ЮБИЛЕЙ КОМПАНИИ BOGVALLE	16
ГАММА ОТ GREGOIRE BESSON	17
ИНТЕРВЬЮ С ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ GREGOIRE BESSON НИКОЛА ПЕТИ, РАБОТАЮЩИМ В СТРАНАХ СНГ	18
ИНТЕРВЬЮ С ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ MANITOU ФРЕДЕРИКОМ БИШОНОМ, РАБОТАЮЩИМ В СТРАНАХ СНГ	19
БЕЗ MANITOU — КАК БЕЗ РУК!	20
MRT УЖЕ В УКРАИНЕ!!!	21
ФОТОРЕПОРТАЖ AGRITECHNICA – 2009 HANNOVER	22
ФИРМА HORSCH В ВЫСТАВКЕ «АГРИТЕХНИКА»: МНОГО НОВИНОК НА САМОМ БОЛЬШОМ СТЕНДЕ В ИСТОРИИ КОМПАНИИ	24
КАК МАДЬЯРЫ С КАЗАКАМИ ЗЕМЛЮ ПАХАЛИ И ЧТО ИЗ ЭТОГО ПОЛУЧИЛОСЬ, ИЛИ КАК ПОСЕЕШЬ, ТАК И ПОЖНЕШЬ...	26
КТО НЕУКЛОННО ЭКОНОМИТ, ТОМУ НЕОБХОДИМО НА ОДНУ ПЯТУЮ ЧАСТЬ МЕНЬШЕ ТОПЛИВА	28
ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ СЕРВИСА	30
ПРОДАЖА Б/У ТЕХНИКИ	31
POWER FLOW — РАВНОМЕРНАЯ ХОРОШАЯ ПОДАЧА	32
ПРЕИМУЩЕСТВА МОТОРНОГО МАСЛА MOBIL DELVAC	34
КАРДАНЫЕ ВАЛЫ WALTERSCHEID	36
RI.MA: МЫ ПРОДАЕМ НЕ ПРОСТО ПРОДУКЦИЮ, А ПРОФЕССИОНАЛИЗМ И ОПЫТ	37
ВЫБОР ИДЕАЛЬНОГО ФИЛЬТРА	38
ИНДЭКС-БАНК	39
КАК СТАТЬ ЛИДЕРОМ?	40
ТЕЛЕСКОП-ТЕПЕСИК И СКАЗОЧНАЯ СТРАНА	42

## МЫ БУДЕМ РАСТИ ДАЛЬШЕ!



Оценивая итоги прошедшего 2009 года, анализируя успехи и проблемы, которые пришлось решать компании «АСТРА», акцентирую внимание на главном. В непростых условиях падающего рынка, когда многие игроки демпинговали или сокращали персонал, выстоять смогли те, кто имел репутацию, сильную команду и доверие клиентов. Дружная, сплоченная команда профессионалов нашей компании подтвердила свой высокий уровень. Мы не просто сохранили свои позиции, а и увеличили присутствие в отдельных сегментах рынка.

В секторе продаж сельхозмашин в этом году сработали схемы сотрудничества, где мы смогли предложить: финансирование, обмен техники на зерно и обмен старой на новую технику. В целом компания продемонстрировала стабильность и доверительное отношение к клиентам-аграриям. Приятно отметить, что они оценили такие подходы и работали с нами.

Деньги стоили дорого, и сельхозпроизводители отдавали их только в надежные руки.

Благодаря отделу сервиса и запчастей компания в прошедшем году развивалась. Мы не просто сохранили свою долю на рынке, но и увеличили. Мое желание: сервис компании «АСТРА» должен быть всегда №1 в Украине! Сегодня главное — сохранить построенные клиентские отношения с сельхозпроизводителями. Качество, скорость, взаимопонимание — вот наши принципы работы.

Что касается планов на следующий год, то они направлены на дальнейшее развитие компании. Сегодня мы ведем переговоры с разными производителями сельхозтехники, которые могут предложить привлекательные схемы финансирования продаж. Это многосторонние схемы, в которой объединены западные страховые компании, производители, банки, наша холдинговая структура.

В 2010 году мы выводим на рынок бренд CHALLENGER. Это трактора, комбайны, опрыскиватели, другая техника. Наша задача — сделать этот перспективный бренд уважаемым в Украине, нарастив его долю на рынке.

Также будем заниматься продвижением ирригационной техники Valmont Irrigation. Для этого продолжаем обучать специалистов, анализируем потребности наших клиентов.

Конечно, продолжим продвигать и все наши традиционные бренды, которые пользуются доверием у аграриев. Продолжим и усовершенствуем практику проведения Дней поля — это наш конек в общении с клиентами.

В новом 2010 году хочу пожелать всем нашим партнерам в агробизнесе, сотрудникам большой и дружной компании «АСТРА» оптимизма и силы духа. Только сильные духом люди преодолевают препятствия и решают жизненные проблемы, заряжая окружающих своей позитивной созидательной энергией. Вместе мы будем расти и развиваться дальше!

**Алексей Колотурский**



# «СТОИМОСТЬ» ТРАКТОРА

## Стоимость покупки — стоимость эксплуатации



**П**о какой причине покупается новое оборудование на большом сельскохозяйственном предприятии — для того, чтобы оптимизировать производство, «сэкономить» на затратах. Но как правильно это сделать при таком количестве предложений на рынке сельскохозяйственной техники — ведь только в секторе тракторов 300-380 л.с. на рынке представлены около 10 производителей, и каждый из них предлагает дополнительно не менее 3-4 моделей в данном диапазоне мощности. В такой ситуации даже опытному специалисту придется поломать голову. Большинство примут единственно правильное решение — оценят экономичность каждого трактора и выберут самый «экономически целесообразный». Однако что понимать под этим громким словосочетанием?

Мы часто говорим: трактор дорогой или дешевый? А что мы вкладываем в данные слова? Как просто оценить трактор по данному критерию — сравнить модели аналогичной мощности от каждого производителя... И здесь у нас возникнет первая проблема: «ISO

TR 14936», «ECE R24», «DIN 70020», «97/67 EG» и компания — кого из нас не ставили в тупик данные обозначения стандартов измерения мощности в проспектах производителей тракторов? На данный момент в мире не существует единой системы измерения — чем с большим удовольствием пользуются все без исключения производители. А известно ли вам, что в некоторых случаях мощность одного и того же трактора в зависимости от системы измерения может отличаться на 20%? И это не предел. Что же делать в данной ситуации? Над этим вопросом с переменным успехом ломают головы все фермеры мира. Всем известно, что наиболее эффективный способ получения правильного результата — сравнение двух-трех наиболее интересных моделей не в лабораторных, а в полевых условиях. А в связи с тем, что не каждый может себе позволить провести данное «испытание» сам, о результатах одного из них мы и хотели бы доложить нашему читателю.

Одно из крупных сельскохозяйственных предприятий, находящееся

в Черкасской области, запланировав обновление тракторного парка, задалось вопросом: правильный ли был сделан выбор в 2006 году, когда было принято решение сделать базовым трактор FENDT, и если нет, то на каком остановиться? Данное предприятие уже давно придало совсем другое значение словосочетанию «стоимость трактора». Ведь задача трактора — обрабатывать почву, и ключевой является не стоимость трактора в момент приобретения, а стоимость 1 гектара обработанной им за весь период эксплуатации площади. А это не одна тысяча гектаров ежегодно. Также стоит учесть и тяговые показатели оцениваемых машин. Сельское хозяйство — сезонное производство, и на выполнение той или иной операции отведен всегда короткий, жестко ограниченный агросроками период. Думая об этом, всегда вспоминаю слова своего знакомого: что разница между хорошим и плохим фермером 10 дней. Всего 10 дней — ровно столько времени дается на проведение основных сельскохозяйственных операций. И не вложившийся в данный период не может

рассчитывать на высокие результаты в конце сезона, и чем дальше он вышел за рамки оптимума — тем ниже его показатели.

Условия испытаний, проведенных данным предприятием:

- все три трактора выполняли одинаковую работу — вспашку;
- используемый агрегат — 10-корпусный полунавесной плуг Gregoire Besson;
- замер производился на площади 10 га;
- глубина обработки — 28 см;
- предшественник — кукуруза на зерно;
- почва — легкосуглиnkовый чернозем;
- замер расхода — заправка до полного бака;
- ширина захвата одного корпуса — 45 см (10 корпусов x 45 см = 4,50 м).



## ТАБЛИЦА 1. РЕЗУЛЬТАТЫ СРАВНЕНИЯ

Трактор	Максимальная мощность, л. с. (ISO TR 14936), согласно проспекту	Производительность, гектар в час	Расход топлива, литров на гектар
FENDT 936 Vario	365	4,28	13,1
New Holland T 8050	359	3,42	17,4
Case MX 335	368	3,19	18,4



**Стоит ли долго комментировать данные, полученные в результате сравнения? Почему, сравнивая вроде бы одинаковые по мощности трактора, мы получили настолько разные результаты? Потому что трактор состоит не только из двигателя, но и из других компонентов, которые в некоторых случаях не менее важны, чем сам двигатель.**

**Можете ли вы позволить себе и далее ежедневно платить больше необходимого и делать при этом меньше? Настолько ли вам и далее важна стоимость трактора при приобретении?**

Завада Михаил,  
директор департамента продаж с/х техники  
(095) 274-94-92  
mzavada@astra-group.com.ua



# НОВЫЕ ТРАКТОРА И КОМБАЙНЫ FENDT

## КОМПАНИЯ НЕ ОСТАНАВЛИВАЕТ РАЗВИТИЯ В КРИЗИСНЫЕ ВРЕМЕНА



6 октября журналисты «ЗЕРНА» были приглашены на международную ежегодную отчетную пресс-конференцию компании FENDT в Мактобердорфе, в 100 км от Мюнхена. Поездка была инициирована известным украинским предприятием «АСТРА», которое является дилером FENDT и сосредоточило немалые усилия на продвижении этой действительно исключительной техники в Украине.

FENDT, известный производитель тракторов и комбайнов, входит в мегакорпорацию AGCO. Подводить итоги даже третьего квартала еще рано, однако руководители FENDT осуществляют предварительную оценку своей деятельности, поскольку ситуация вряд ли может быть признана стабильной. 2008 год был рекордным, FENDT продал 15 428 тракторов, самое большое количество за свою историю, и первое полугодие 2009 года на волне прошлогодних предварительных заказов также оставалось успешным. Однако вице-президент компании Петер Йозеф Паффен сообщил международной прессе, что низкие закупочные цены на сельхозпродукцию спровоцировали на некоторых рынках сельхозтехники резкое падение — на 15%, а в отдельных случаях — настоящий обвал. Все это происходит буквально сегодня, ведь после лета все ждали наконец-то ценового подъема, но уже по итогам сентября вынуждены были признать, что он не наступил. Тем не менее, FENDT установил план в 14 000 машин, что ниже показателя 2008 года, но все равно — второй результат за историю компании.

«Борьба за долю рынка и объем выпускаемой продукции была, как всегда, жесткой и по-спортивно бескомпромиссной. Мы смогли улучшить показатели сбыта в Германии более чем на 10%, легко достигнув при этом доли рынка в пределах 17,2%. Привычно интересной была борьба в сегменте тракторов мощностью более 51 л.с. В 2008 году нам с долей рынка, составлявшей тогда чуть меньше 20%, удалось занять только второе место. В растущем же сегменте тяжелых тракторов мощностью более

200 л.с. мы со значительным отрывом заняли первое место, закрепив за собой долю рынка 38%. Еще одна радостная новость: самым продаваемым в Германии трактором в 2008 году стала наша машина, а именно 820 Vario мощностью



Peter J. Paffen  
Vice president

205 л.с.», — рассказал Паффен.

В течение 2009 года рынок тракторов в Германии заметно остыл. В январе-августе к эксплуатации было допущено 21 546 тракторов, что на 4% меньше, чем в прошлом году. Согласно оценкам, сокращение рынка в нынешнем году составит около 10%.

64% объема производства продукции FENDT идет на экспорт. Наиболее важным регионом сбыта для компании является вся Западная и Центральная Европа. В этом регионе (в т.ч. в Германии) импортерами и дилерами FENDT в 2008 году было реализовано около 95%, или 14 700 машин. Оставшиеся 5% раздели-

ли между собой Северная Америка, Австралия, Азия и Восточная Европа.

### Минус 15% тракторов после многих лет безудержного роста

Рынок тракторов в Европе демонстрировал практически непрерывный рост до 2008 года, на этот период достигнув отметки в 207 000 единиц. В текущем же году ожидается значительное его сокращение — почти на 15%, до 175 000 машин, что соответствует уровню пятилетней давности.

«Важно при этом то, что доля рынка FENDT шаг за шагом увеличивается. В 2008 году мы добились прироста в 6,8%. В краткосрочной и среднесрочной перспективе мы видим реальную возможность увеличить долю рынка FENDT как минимум до 10%. В нынешнем году нам удастся приблизиться к 8-процентной отметке. Увеличение доли рынка имеет огромное значение, особенно во времена падения рынков. В первом полугодии 2009 года нам удалось добиться этого на многих рынках», — сообщил Паффен.

Во Франции, которая в течение многих лет является крупнейшим рынком тракторов Европы и крупнейшим экспортным рынком фирмы FENDT, доля рынка техники компании впервые преодолела 8-процентный рубеж и продолжает демонстрировать тенденцию к росту.

На рынке Италии с традиционно сильными позициями национальных производителей также есть успехи. Доля рынка FENDT растет, а выпуск нового узкоколейного трактора придает этому процессу дополнительный импульс.

Такая же ситуация сложилась и в Испании, где доля компании достигла 4,5%.

На важнейших для фирмы FENDT западноевропейских рынках Австрии, Швейцарии, Бельгии, Голландии и Люксембурга доли рынка ее техники увеличились на 10%, а в Голландии — на целых 15%.

Ситуация в Великобритании складывается также очень удачно. Количество проданной техники и доля рынка FENDT приближаются здесь к 4%.

В Скандинавии компании FENDT также удалось укрепить свои рыночные позиции, несмотря на ощутимую тенденцию к сокращению.

«Во многих странах Центральной Европы рынки сельскохозяйственной техники достаточно сильно упали. Эти рынки все еще в значительной степени зависят от благоприятных государственных и европейских кредитных программ, воплощаемых не в таких крупных масштабах, как ожидалось ранее. Потребность в современной сельскохозяйственной технике здесь, как и прежде, высока, и мы ожидаем в ближайшем будущем возврата нормальных условий ведения бизнеса, — описал Паффен сложившуюся ситуацию. — В странах СНГ после мирового финансового кризиса рынок рухнул. Даже крупные предприятия не получают здесь финансирования для необходимых инвестиций. Так не может и не должно быть. Однако никто не знает, когда ситуация на этих рынках нормализуется».

В Азии, Австралии и Северной Америке FENDT реализует около 600 тракторов всех классов мощности ежегодно. На этих рынках также есть определенный потенциал развития.

### Производство ниже. Но ненамного

FENDT — это премиум-сегмент концерна AGCO. В целом же по всем брендам, как и у других производителей, в 2009 году наблюдается снижение производства по сравнению с 2008 годом,

который, по всем оценкам, является годом исключительным: в этот период оборот концерна AGCO GmbH увеличился на 25% — до 1,33 млрд евро.

О тенденциях и перспективах AGCO рассказал Гэри Коллар, вице-президент концерна. В его докладе были проанализированы напрямую связанные с программами концерна цены на сырье: сою, пшеницу, сахар, кукурузу. По сути, сегодня западноевропейская индустрия продаж тракторов и комбайнов вернулась к показателям 2007 года.

Журналистов насторожило сообщение Гэри Коллара о том, что концерн интенсивно ищет возможности сделать технику доступной для оказавшихся в тяжелом положении сельхозпроизводителей. Так, в частности, изучаются варианты размещения производства отдельных комплектующих в Китае, безусловно, без потерь в уровне качества. Эта идея восторга у журналистов не вызвала, хотя известно, что в Китае производят и собирают продукцию многие именитые компании.

### Пять мощных новичков

На выставке Agritechnica 2009 FENDT представляет пять новых моделей тракторов серии 800 Vario с мощностным диапазоном от 200 до 280 л.с. Разработчики называют концепцию тракторов абсолютно новой: она объединяет в себе компоненты самой популярной в 2008 году модели трактора — 820 Vario — с мощностью и технологиями флагмана тракторной техники FENDT 900 Vario. Заметим, что в Украине особым спросом пользовался именно самый мощный, 936-й, трактор, дилеры даже и не пытались расширить ассортимент. Комфортная кабина x5, новая система электроники и управления, а также эксклюзивная технология AdBlue, обеспечивающая выполнение требований норм токсичности отработавших газов 3b, — основные отличия новых тракторов.

Большое внимание инженеры уделили электронике, получившей название FENDT Variotronic. Новый тер-

минал управления изготавливается в двух вариантах и отличается удобным меню с низкоуровневой структурой и практичной сенсорной технологией. Впервые в одном терминале в тракторе объединены и связаны единой логикой управления такие функции, как система ISO-Bus для управления навесными и прицепными орудиями, система автоматического ведения в колее VarioGuide, а также блок учета и ведения документации VarioDoc.

### Коробка, двигатель и реагент

Особый предмет гордости FENDT — коробка Vario. Этим трансмиссиям произведено уже более 100 000, недостатки и проблемы, выявленные в ходе их эксплуатации, постоянно учитываются и устраняются, поэтому коробка практически совершенна. Обеспечивается максимальный КПД, очень хороши в этой серии показатели эффективности торможения при минимальных потерях, главным образом, благодаря новому разработанной конструкции масляного многодискового тормозного механизма задней оси, вращающегося со скоростью, равной скорости вращения колеса. Это обеспечивает высокий КПД и низкое потребление топлива даже на высоких скоростях.

Низкое потребление топлива обеспечивается, в том числе, и благодаря эффективной работе гидравлического оборудования с современным насосом LoadSensing производительностью до 193 л/мин, что, вместе с экономичным валом отбора мощности 1000E, позволяет двигателю работать на низких оборотах, сокращая потребление топлива.

Шестицилиндровый двигатель фирмы Deutz с системой CommonRail (впрыск под давлением до 2000 бар) уже соответствует требованиям к токсичности отработанных газов уровня 3b (промежуточный уровень IV), и это за год до вступления их в силу. Вдобавок к снижению содержания угарного газа и частиц сажи, обеспечивающемуся технологией AdBlue, разработчикам удалось на 5% снизить потребление





машины по маневренности. Особенно убедительно трактор 800 Varío выглядит при транспортных работах, развивая максимальную скорость 60 км/ч в экономичном режиме 1700 об./мин. В сочетании с новой подвеской передней оси можно использовать систему устойчивости FENDT Stability Control (FSC), которая обеспечивает устойчивость машины на поворотах. В основе высокой стабильности шасси и значительных резервов полезной нагрузки лежит литая полурама, выдерживающая максимальную нагрузку в 16 тонн. Вместе с тем, не требующая технического обслуживания тормозная система, состоящая из двух интегрированных многодисковых механизмов на задней оси и фрикционного многодискового тормоза на карданном валу впереди, гарантирует высокую безопасность движения благодаря эффективности торможения. Сфера применения тракторов 800 Varío еще больше расширилась за счет многофункционального пространства навески орудий, мощной гидравлики, широкого выбора шинной оснастки и балансиров, а также опциональной системы управления движением задним ходом.

Машин серии 200 Varío отличаются высоким уровнем безопасности при эксплуатации в гористой местности: низкорасположенный центр тяжести, передняя подвеска с механизмом стабилизации угла крена, а также возможность установки широких шин гарантируют устойчивость трактора. Малый собственный вес и большой угол поворота управляемых колес позволяют изготовителям назвать 200 Varío великоколепным пропашным трактором. Коробка передач Varío обеспечивает оптимальное согласование скорости движения с региональными условиями при использовании трактора для коммунальных работ в зимнее время или для уборки овощей.

### Три цилиндра, три литра

Двигатель двухсотых — 3-х-цилиндровый силовой агрегат с водяным охлаждением от AGCO Sisu Power с рабочим объемом 3,3 л — развивает максимальную мощность от 70 до 110 л.с. и соответствует нормам токсичности отработанных газов 3А. Благодаря небольшой длине трехцилиндрового двигателя инженерам удалось разместить новый охлаждающий агрегат, сохранив при этом компактные габариты. Эта новая система охлаждения имеет весьма значительную площадь всасывания, позволяющую снизить интенсивность засорения радиатора, сохранив при этом оптимальную производительность — в том числе и в экстремальных условиях эксплуатации. Воздушный фильтр с циклонным сепаратором предварительной очистки отличается длительным сроком службы и низкими затратами на обслуживание. Помимо этого, он обеспечивает эффективный обмен воздуха при небольших конструктивных габаритах. Двигатель комплектуется независимой от скорости враще-

ние топлива и эмиссию CO<sub>2</sub>. Поскольку окончательная очистка отработанных газов раствором мочевины AdBlue происходит после процесса сгорания, это гарантирует сохранение высокого КПД и производительности двигателя. Высокие динамические характеристики двигателя Deutz 6,06 л обеспечиваются за счет точного впрыска и нового турбокомпрессора с электронным управлением перепускного клапана.

Расход реагента AdBlue составляет примерно 5% от расхода дизтоплива, а это менее 2% от общей стоимости потребляемого топлива. Реагент AdBlue повсеместно доступен в Западной Европе, кроме того, его также можно приобрести по всему миру в рамках программы обеспечения запасными частями и комплектующими AGCO Parts.

### Самый универсальный

Разработчики считают 800 Varío самым универсальным среди больших тракторов. Его можно рационально использовать не только для высокопроизводительных задач и высоких нагрузок, но также и там, где важна многофункциональность и широкий спектр возможностей применения. Он легко справляется с тяжелыми почвообрабатывающими и транспортными работами, при этом превосходит многие аналогичные

### Малый с потенциалом большого

На Ганноверскую «Агритехнику» FENDT выкатывает также новые малые трактора — 200-ю серию Varío мощностью от 70 до 110 л.с. Впервые трактора такой мощности комплектуются бесступенчатыми коробками передач Varío.

Идея конструкторов была проста и достаточно дерзка: малый трактор должен уметь все, что умеет большой. Технологии больших модельных рядов были перенесены в сегмент малых тракторов. Естественно, 200-й сохранил исключительную маневренность, которая доступна только малым тракторам, поэтому продукт получился





ния системой впрыска высокого давления Common Rail, а также полностью электронной системой управления. Высокоэффективная система впрыска работает в комплексе с уникальной системой рециркуляции отработанных газов AGRex, обеспечивающей более высокую экономию топлива по сравнению с традиционными встроенными системами рециркуляции газов в пределах 10%.

### Коробка обеспечивает рентабельность

Разработчики утверждают, что тракторы серии Vario не имеют аналогов по рентабельности. Коробка передач Vario ML 75 имеет один диапазон изменения передаточного числа, позволяющий регулировать рабочую скорость в диапазоне от 20 м/ч до 40 км/ч, а также функцию плавного и не вызывающего износа компонентов устройства реверсирования. Максимальная скорость достигается при экономичных 1750 об. мин. Благодаря бесступенчатому переключению коробки передач и возможности регулирования скорости в соответствии с особенностями рабочей операции независимо от числа оборотов двигателя, производительность в расчете на единицу площади сельскохозяйственных угодий увеличивается на 10%. А высокий коэффициент полезного действия коробки передач Vario обеспечивает при этом значительное снижение расхода топлива.

Непрерывная передача крутящего момента заметно увеличивает безопасность. Особенно это актуально при работах на склонах: пуск машины или переключение скорости происходят без рывков. Безопасность повышается благодаря использованию передней подвески, в которой цилиндр опирается непосредственно на передний мост, а также низкорасположенному центру тяжести и возможности установки широкого диапазона шинной оснастки.

Потенциал коробки передач Vario особенно ярко проявляется при движении с ускорением: для разгона от 0 до 40 км/ч потребуется всего 7 сек.

Система Traktor Management System (TMS), давно и успешно применяющаяся во всех сериях Vario, позволяет еще больше повысить экономичность трактора. Система TMS берет на себя функции управления двигателем и коробкой передач. Скорость движения при этом контролируется педалью ак-



селератора. Число оборотов двигателя и регулировка коробки передач устанавливаются автоматически, благодаря чему трактор постоянно работает в наиболее экономичном режиме. Это не только снижает нагрузку на водителя, но и экономит до 10% топлива.

### Управление 200-м — джойстик тоже Vario

Все элементы управления размещены на правой консоли — это практически и очень эргономично. Работая с тракторами серии 200 Vario, можно забыть об утомительной процедуре переключения передач при помощи четырех рычагов. Джойстик Vario объединяет в себе все функции: главного рычага переключения передач, комбинированного переключателя и рычага включения пониженной передачи. С его помощью, не меняя положения руки, можно плавно включить любую скорость в диапазоне от 20 м/ч до 40 км/ч.

Расположенный на валу рулевого управления рычаг включения реверсивной передачи позволяет быстро и плавно включить задний ход, что особенно удобно при работах с фронтальным погрузчиком, поскольку правая рука при этом остается свободной для управления гидравлической системой. Управление функцией Stop-and-Go и

активной функцией остановки также осуществляется левой рукой при помощи реверсивного рычага.

Для вывода всех информационных сообщений и показаний служит приборная панель FENDT с комбинированным прибором и бортовым информатором. Расположенные с правой стороны консоли органы управления позволяют регулировать все функции трактора, в частности число оборотов двигателя, максимальную нагрузку или параметры системы TMS. Многофункциональный индикатор информирует о данных настройках, а также отображает значения расхода топлива, текущую скорость круиз-контроля и т.д.

### Плюс фронтальный погрузчик

Специально для серии 200 Vario компания FENDT пополнила модельный ряд фронтальных погрузчиков CARGO еще одной модификацией. Модель CARGO 3X 65 — это также «Made by FENDT». Новая модель безупречно согласована с серией 200 Vario. В «младшей» модели CARGO 3X 65 можно найти все испытанные временем элементы и функции погрузчиков CARGO: многофункциональный разъем, запор CARGO-Lock и Z-кинематику. Особым отличием этой модели является качающийся рычаг с длиной хорды 2 550 мм. Так как фронтальный погрузчик был разработан специально для данной серии машин, то благодаря использованию некоторых компонентов он монтируется близко к кабине, что обеспечивает компактность и маневренность трактора.



## Давление в шинах: экономия топлива и снижение износа

Система регулирования давления в шинах, разработанная фирмой FENDT, сделала возможным регулирование давления даже во время движения — оно осуществляется при помощи расположенного внутри цилиндрического блока передачи воздуха от фирмы PTG, рассчитанного на весь срок службы трактора. Подача воздуха производится через модифицированный компрессор, а также через собственные клапаны машины. Менее чем за семь минут давление в шинах может быть увеличено на 1 бар. Уменьшение давления на 1 бар происходит за две минуты. Таким образом, все проходит намного быстрее, чем в системах дооборудования, в которых используется компрессор машины.

Оптимальное давление в шинах является неоспоримым преимуществом. Благодаря уменьшению давления в шинах на поле увеличивается опорная поверхность колес, что увеличивает тяговое усилие, а также уменьшается проскальзывание и сопротивление качению колес. Таким образом, согласно независимым исследованиям, экономится до 10% топлива. Кроме того, снижается вредное для почвы уплотнение, следовательно, уменьшаются потери урожая. При движении по автомобильным дорогам высокое давление обеспечивает стабильные ходовые качества и уменьшает сопротивление качению колес, поэтому даже здесь минимизируются потери и сокращается потребление топлива и износ шин.

Комиссия, оценивающая новинки выставки «Агритехника», объявила о том, что FENDT за эту инновацию получает серебряную медаль.

Данная статья была опубликована в журнале «Зерно» №11 2009. Мы благодарны за возможность использовать эту статью в нашем журнале.

## ОЧЕВИДЦЫ

Планы и достижения FENDT вызвали высокий интерес украинских агропромышленников, их делегация посетила завод в октябре. Среди участников делегации — главные специалисты таких компаний, как «Мионовский хлебопродукт» (число тракторов FENDT в хозяйствах приближается к 50), «Кернелл» (9 тракторов FENDT), и многих других.

— У нас работают комбайны FENDT, — рассказывает Александр Степаненко, технический директор компании «Авиас 2000», — и приобрели мы их при замене предыдущих, Massey Ferguson, поскольку компания «АСТРА» предложила самые интересные условия. Мы взяли комбайны датской сборки. Новые комбайны, сами понимаете, по сравнению с тем, чем мы пользовались раньше, — это другой уровень, другая культура труда, другое качество, ведь техника постоянно совершенствуется. Теперь все будет зависеть от персонала, от сервиса. Подготовить специалистов такого уровня в Украине, кажется, и нельзя, нужно посылать на обучение на завод... Комбайны отходили уборочную, хотя, конечно, случались и проблемы: лопнул вал привода жатки. Но сразу приехал специалист сервиса, заменил.

— А эта поездка, в которой вы увидели своими глазами, как производится техника, полезна вам?

— Впечатляет. Я считаю, такие поездки нужны. Уровень производства высокий. Иное дело, что такая продукция дешевой быть не может, только в ущерб качеству возможно удешевление. А у нас, украинских агропромышленников, сегодня с кредитованием проблема. Вчера это было нормально, а сегодня стало проблемой.

— Меня не нужно агитировать за технику FENDT, — улыбается Николай Сливинский, исполнительный директор компании «БиоАгро», — для меня не новость, что это один из лучших тракторов. Новостью для меня стали комбайны FENDT: эта компания начала заниматься комбайнами недавно, и я не мог понять происхождения этой техники, идей. Не с нуля же они начинали! Но эта поездка мне



на многое открыла глаза. Машины интересные, решения надежные. Нужно пробовать. Хотя сегодня все упирается в соотношение евро — доллар. Сильный евро затрудняет доступ к технике.



# КОМБИНАЦИЯ ПРЕИМУЩЕСТВ ДВУХ СИСТЕМ

На выставке «Агритехника 2009» фирма FENDT впервые представляла общественности новый зерноуборочный комбайн 9460 X мощностью 492 л.с. с гибридной системой обмолота технологии HyPerforma. Эта новая разработка представляет собой комбинацию традиционного трехбарабанного молотильного аппарата с высокопроизводительной двухроторной системой обмолота и сепарации. Эффективный процесс очистки обеспечивает система Venturi, демонстрирующая отличный результат работы также и при большом количестве материала. Зерноуборочный комбайн FENDT с гибридной системой обмолота оснащается 7-цилиндровым двигателем с технологией SCR производства AGCO SISU Power.

## ТЕХНОЛОГИЯ HYPERFORMA ГАРАНТИРУЕТ ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫЙ ОБМОЛОТ

Комбайн FENDT X серии комплектуется зерновой жаткой PowerFlow. По транспортерам PowerFlow убираемый материал колосьями вперед равномерно подается к трехбарабанному молотильному аппарату. Большая инерционная масса стабильного молотильного барабана шириной 1680 мм и диаметром 600 мм обеспечивает очень эффективный обмолот. Увеличенный размер ячеек в задней части подбарабана также способствует оптимизации процесса обмолота. В соответствии с высокой производительностью обмолота и сепарации HyPerforma зазор между молотильным барабаном и подбарабаньем может быть увеличен вдвое.

От отбойного бitera масса падает к питателю ротора, который разделяет ее на два потока, гарантируя тем самым ее равномерное поступление в подающий канал ротора High-Separation. Благодаря спирально расположенным пальцам на сепарирующих роторах, вращающихся навстречу друг другу, убираемая масса равномерно распределяется по всей длине, что позволяет достичь высокой производительности сепарации. Непрерывное движение массы позволяет избежать забиваний. Это способствует работе сепарирующих роторов

в чрезвычайно экономичном режиме расхода топлива. Данная конструкция, к тому же, работает в щадящем режиме по отношению к зерну и соломе и позволяет эффективно производить сепарацию без лишних энергозатрат.

## СИСТЕМА ОЧИСТКИ VENTURI

Система обмолота и сепарации HyPerforma делает возможной переработку до 80 тонн зерновых в час. И для того чтобы полностью реализовать такой высокий потенциал пропускной способности, производительность системы очистки также должна быть соответствующей. Поэтому была разработана система, в которой используется эффект Venturi, названный по имени итальянского физика Джованни Баттиста Вентури. Благодаря ей может быть обработано большее количество материала, оптимизирован поток воздуха, снижены потери зерна и реализована большая подача воздуха.

Щиток Venturi между двумя центробежными вентиляторами создает пониженное давление, благодаря чему в систему очистки затягивается дополнительное количество воздуха. Эффект Venturi позволяет увеличить объем воздуха на 10%. Вследствие этого зазор на решетках может быть увеличен, что способствует росту пропускной способности системы очистки при отличном качестве работы. Высокие перегородки между верхним и ниж-

ним решетом так управляют потоком воздуха, что и в сложных условиях уборки обеспечивается необходимый поток и предотвращаются забивания.

## ПЕРВЫЙ ЗЕРНОУБОРОЧНЫЙ КОМБАЙН С ТЕХНОЛОГИЕЙ SCR

Экономичный 7-цилиндровый двигатель объемом 9,8 л AGCO SISU Power впечатляет своей надежностью, тяговым усилием и экономным потреблением топлива. Обработка выхлопных газов 496-сильного двигателя реализована при помощи реагента AdBlue. Фирма FENDT предлагает первый зерноуборочный комбайн с экологически чистой технологией SCR.

Выхлопные газы проходят обработку реагентом AdBlue — 32,5-процентным раствором мочевины, в результате чего происходит химическая реакция превращения вредных оксидов азота (NOx) в азот и воду. Благодаря преобразующему фактору в 85% случаев технология SCR e3 на сегодняшний день является самой эффективной в снижении выбросов оксидов азота.

Поставка зерноуборочных комбайнов FENDT с гибридной системой обмолота начнется к сезону 2011 года.

Паничерский Виталий,  
продакт-менеджер  
(050) 335-15-62  
vpanicherskiy@astra-group.com.ua

ASTRALAND  
тел.: +38 044 545 56 00



# До сих пор 100 000 Varior — теперь 100 процентов Varior

С ВЫВЕДЕНИЕМ НА РЫНОК СЕРИИ 200 VARIO ТРАКТОРЫ FENDT СТАЛИ НА ВСЕ 100 ПРОЦЕНТОВ — ОТ 70 ДО 360 Л.С. — БЕССТУПЕНЧАТЫМИ, Т.Е. ТРАКТОРЫ ВСЕХ КЛАССОВ МОЩНОСТИ ИМЕЮТ ОБЩИЙ КОНЦЕПТ. С МОМЕНТА ВНЕДРЕНИЯ В 1995 ГОДУ КОРОБОК ПЕРЕДАЧ VARIO (ТОП-МОДЕЛЬ VARIO 926) ЭТА МНОГОКРАТНО ПРЕМИРОВАННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ДОСТИГЛА БОЛЬШОГО УСПЕХА И ПРИВЛЕКЛА 100 000 ПОКУПАТЕЛЕЙ ВО ВСЕМ МИРЕ. НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ СЛОВО VARIO ЯВЛЯЕТСЯ СИНОНИМОМ БЕССТУПЕНЧАТОГО ПЕРЕКЛЮЧЕНИЯ — ЭТО ПРЕВОСХОДНОЕ СОЧЕТАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ, КОМФОРТАБЕЛЬНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ И УДОВОЛЬСТВИЯ ОТ ВОЖДЕНИЯ

## От идеи до претворения

Идеи производства бесступенчатой коробки передач возникли очень давно. Еще в 1970-х годах, опережая свое время, Ганс Маршел, инженер-конструктор фирмы FENDT работал над первыми концепциями. В 1988 году было принято решение о серийном выпуске. История успеха коробок передач Varior началась в 1995 году с представлением на выставке «Агритехника» тогдашней топ-модели 926 Varior мощностью 260 л.с. Сначала эта техника вызвала бурные дискуссии в секторе, многие сомневались в вы-

соком КПД и успехе бесступенчатого привода в тракторостроении. Сегодня, спустя 14 лет, после производства 100 000 коробок передач Varior, уже никто не сомневается в разработках фирмы FENDT.

## Опыт 100 000 раз

Опыт, накопленный в процессе производства 100 000 коробок передач Varior, имеет только фирма FENDT. После вывода на рынок серии тракторов 900 Varior коробка передач Varior постепенно внедрялась и на других сериях, продолжая при этом неустанно разви-

ваться. С представлением серии 200 Varior тракторы FENDT на все 100 процентов — от 70 до 360 л.с. — стали бесступенчатыми, теперь фирма FENDT предлагает своим клиентам общий концепт привода во всех классах мощности. В ходе развития и разработки коробок передач Varior инженеры определили как цель общий концепт. Поэтому Varior обеспечивает не только бесступенчатое движение и высокую рентабельность, но и оптимальное, логичное и эргономическое управление, а также большое удовольствие от вождения.



### **100% Vario: превосходная эффективность, серийно в каждом FENDT**

С Vario не существует ступеней переключения или разрыва мощности, благодаря чему резервы мощности мобилизуются даже в промежуточных диапазонах. Тракторы Vario от FENDT движутся при любых работах на оптимальной рабочей скорости — от 20 м/ч до 60 км/ч. Благодаря интеллектуальной системе управления двигателем и коробкой передач максимальная скорость движения достигается при низком числе оборотов, что служит основой для низкого потребления топлива.

Другими решающими компонентами, которые делают тракторы Vario такими экономичными, являются высокоэффективные двигатели и бескомпромиссные параметры мощности и потребления топлива. В тракторах FENDT устанавливаются только двигатели, характеризующиеся лучшими технологиями, например системой впрыска CommonRail, внешней системой рециркуляции отработанных газов или пониженным номинальным числом оборотов. Новая серия 800 Vario впервые оснащена технологией двигателя AdBlue, и поэтому уже за год до введения норм отработанных газов Tier 3B отвечает этим требованиям. К тому же, при выборе двигателя решающим пунктом для фирмы FENDT является оптимизированный рабочий объем с соответствующим турбонаддувом. Серия

800 Vario оснащена турбонаддувом с электрически управляемым обводным вентилем. Так можно получить дополнительную мощность при сниженном потреблении топлива.

Повышенная производительность тракторов Vario свидетельствует, что двигатель всегда работает в экономически оптимальном режиме. Затраты на топливо, достигая порой 60%? являются самым значительным фактором издержек, особенно в контексте срока эксплуатации. Многочисленные, независимые испытания подтверждают, как экономичны тракторы Vario от FENDT и насколько высок КПД всей трансмиссии.

### **Продуманный концепт с джойстиком и терминалом**

У FENDT такие параметры, как эффективность и удовольствие от управления, не противоречат друг другу. Так как Vario — это не только бесступенчатая езда и высокоэффективный привод, но и комфорт управления, обеспечивающий удовольствие при вождении. Все тракторы Vario имеют единый логичный концепт управления. Главным элементом управления является многофункциональный джойстик или простой джойстик Variostick. У тракторов FENDT многочисленные рычаги переключения уже давно ушли в прошлое. Поэтому в вопросе комфорта работы, после представления в 1999 году серии 700 Vario,

в роли «форейтора» выступает фирма FENDT. В этой серии все настройки можно было впервые осуществлять на мониторе, установленном в кабине и получившем название «терминал Vario».

### **О фирме FENDT**

FENDT является ведущим высокотехнологичным предприятием, входящим в концерн AGCO и ориентированным на самых требовательных клиентов. Тракторы и уборочные машины FENDT работают на полях всего мира, обслуживая нужды товарного сельского хозяйства и выполняя другие интересные задачи. FENDT считается мировым инновационным лидером в области сельскохозяйственной техники. Будучи клиентом FENDT, вы раньше, чем кто-либо, ощутите преимущества новейших технологий, направленных на повышение продуктивности, рентабельности и экономичности вашего хозяйства.

На производственных мощностях в Марктобердорфе и Асбах-Бойменхайме в Баварии, а также с середины 2009 года в Хоетельзене на земле Зансен-Ангальт AGCO FENDT предоставляет работу 3300 сотрудникам в отделах исследования и разработок, сбыта и маркетинга, а также производства, сервиса и управления.

Завада Михаил,  
Директор департамента продаж с/х техники  
(095) 274-94-92  
mzavada@astra-group.com.ua



# КОМБАЙНЫ CHALLENGER —

## максимальная производительность в любых условиях и на любых культурах

Основываясь на годах практического опыта по уборке урожая, Challenger создал линейку комбайнов в помощь фермерам, которые выращивают широкий спектр культур.

«Мы разработали ряд моделей, способных работать с широким спектром культур в любых условиях уборки», — объясняет Торбен Ларсен, директор по продажам уборочной техники Challenger. — Сегодня фермеры все больше нуждаются в технике, которая будет работать с максимальной отдачей. И мелкие подрядчики, и владельцы крупных сельхозпредприятий найдут в ассортименте Challenger такую машину, которая позволит достигнуть максимальной окупаемости именно в вашем бизнесе».

Давайте взглянем на то, что предлагается сегодня для продажи.

### CHALLENGER 644, 645 И 646

Идеальная уборка урожая для малых и средних хозяйств и подрядчиков: эта

линейка успешно соединяет высокую производительность с простотой эксплуатации и обслуживания.

Модель	Кол-во клавиш	Двигатель, л. с.	Зерновой бункер, л
644	5	220	7000
645	5	245	7000
646	6	245	7500

Эти машины оснащены жатками с шириной захвата 4,20-6,60 м, гидростатической трехскоростной трансмиссией, двигателями последнего поколения с электронным управлением, соломотрясом закрытого типа и превосходной кабиной. Скорость разгрузки зернового бункера составляет 85 л/сек.

Жатка Freeflow оснащена сварной рамой, на которую монтируются панели (в частности, панели днища жатки) — такая конструкция чрезвычайно облегчает замену частей и ремонт. Срез культуры выполняется ножами типа Schumacher, приводимыми в действие через редуктор. Шнек жат-

ки отличается большим диаметром, а для обеспечения равномерной подачи массы в наклонную камеру он по всей своей длине оснащен пальцами.

Для достижения оптимальных показателей работы на неровных полях в стандартную комплектацию входит система автоматического контроля высоты среза.

В качестве опции поставляется система автоматического выравнивания жатки, позволяющая ей копировать неровности поля с уровнем изменения контура до 8%.

Модели 644-646 гарантируют отличный обмолот. Молотильный барабан диаметром 600 мм обеспечивает высокое качество обмолота при максимальных нагрузках. Независимая электрорегулировка фронтальной и тыльной частей подбарабана из кабины позволяет оператору выбирать наилучшие установки для текущих условий работы. Под задним битером устанавливается активное подбарабанье, которое



дает дополнительные 14° охвата, увеличивая площадь обмолота.

### CHALLENGER 648 И 652

Модели 648 и 652 обеспечат максимальную производительность для всех видов зерновых культур. Идеально подходящие для средних и крупных хозяйств и подрядчиков, машины одинаково хорошо справляются с зерновыми, бобовыми, подсолнечником, рапсом, семенами трав и кукурузой.

Модель	Кол-во клавиш	Двигатель, л. с.*	Зерновой бункер, л
648	5	275	9000
648 AL	5	275	8200
652	6	330*	9000
652 AL	6	330*	8200

\*Двигатель стандарта Tier III, вкл.

Модели 648 и 652 поставляются с жатками типа FreeFlow или же PowerFlow шириной захвата от 4,80 м до 6,60 м. Эти машины оснащены двигателями последнего поколения с электронным управлением и четырехскоростной гидродатированной трансмиссией, обеспечивающими универсальность уборки. Оптимальный обмолот достигается за счет высокоинерционного барабана и усиленного подбарабья, а также роторного сепаратора.

Просторные кабины этих машин обеспечивают операторам полный комфорт. Комбайны поставляются в стандартной версии или с опцией автовывравнивания AutoLevel. Система AutoLevel может выравнять машину на 20% поперек, а также на 8% вдоль склона. Скорость разгрузки бункера — 105 л/сек.

Жатка Powerflow увеличивает производительность на 15% на злаковых культурах. Чем сложнее условия уборки, тем лучше она работает. Такие результаты достигаются благодаря принудительной подаче скошенной массы на шнек, что позволяет избежать потерь при разбрасывании и обеспечивает непрерывность подачи. Жатка легко осуществляет переход между разными типами культур — зерновыми, злаками, рапсом, горохом и семенами льна. Не нужно производить никаких настроек жатки — просто присоедините ее и приступайте к уборке.

Роторный сепаратор на данных моделях обеспечивает дополнительную эффективность сепарации, что особенно помогает в условиях влажности, а так-

же при большом количестве соломы. В случае отсутствия необходимости роторный сепаратор может быть отключен посредством поднятия его подбарабья вверх над барабаном сепаратора. Это, в свою очередь, позволяет оптимизировать производительность комбайна в сухих условиях уборки.

### CHALLENGER 654 И 658

Модели 654 и 658 — комбайны с высочайшей производительностью, предназначенные для крупных хозяйств и компаний-подрядчиков, проходящие больше гектаров в час и собирающие больше тонн за день. Эта продвинутая линейка отвечает требованиям большого агробизнеса благодаря своей высокой производительности на широком диапазоне культур в различных условиях уборки.

Экстремальные условия, новые сорта культур, высокая влажность при уборке не представляют никаких проблем для этих превосходных машин.

Модель	Кол-во клавиш	Двигатель, л. с.*	Зерновой бункер, л
654	8	378	9500
654 AL	8	378	9500
658	8	413	10 500
658 AL	8	413	9500

\*Двигатель стандарта Tier III, вкл.

В стандартной комплектации модели 654 и 658 оснащаются жатками PowerFlow с шириной захвата от 6 до 7,6 м. Подбарабья машины, сконструированные для работы в тяжелых условиях, минимизируют прогиб под нагрузкой, чтобы обеспечить более плавный и объемный поток зерна. Росту производительности способствует 8-клавишная конструкция, обеспечивающая сепарацию массы вплоть до последнего зернышка.

Дополнительная масса высокоинерционного барабана также помогает поддерживать равномерную скорость

и поток культуры, обеспечивая увеличение производительности и снижение расхода горючего.

Отличительная особенность — система постоянной подачи массы Constant Flow, которая автоматически поддерживает максимальную производительность комбайна: она отслеживает загрузку барабана и подбарабья и регулирует скорость движения в зависимости от урожайности. Производительность обработки зерна на моделях 654 и 658 составляет до 100 тонн в час, а качество обмолота — на самом высоком уровне.

### CHALLENGER 660 И 670

Хорошо проверенные роторные комбайны Challenger предлагают растениеводам альтернативную технологию уборки с мягким обмолотом и сохранением качества зерна, особенно при работе на сое и кукурузе. Простые приводы механизмов обеспечивают надежность и простоту в эксплуатации и обслуживании.

Модель	Двигатель, л. с.	Ширина захвата, м	Зерновой бункер, л
660	305*	3,66-10,97	10570
670	350*	3,66-10,97	10570

\*Двигатель стандарта Tier III, вкл.

### CHALLENGER 640

Прочный, легкий в работе и очень универсальный, этот «крепко сбитый» комбайн отличается простотой конструкции, легкостью в управлении и надежностью в работе в тяжелых условиях. Он может справляться со множеством культур, включая пшеницу, кукурузу, рис, сою, пищевые бобы и семена трав. Имеется специальное оборудование для прямой уборки бобовых культур.

Модель	Кол-во клавиш	Двигатель, л. с.	Зерновой бункер, л
640	5	175	5000





# 75-й юбилей компании BOGBALLE

В 2009 ГОДУ ОТПРАЗДНОВАЛ СВОЙ 75-Й ЮБИЛЕЙ ОДИН ИЗ ВЕДУЩИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РАЗБРАСЫВАТЕЛЕЙ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ В МИРЕ — КОМПАНИЯ BOGBALLE



**Ю**билей отметили различными мероприятиями в период осенней кампании.

Компания, являющаяся семейным бизнесом вот уже нескольких поколений, продолжает обеспечивать фермеров продуктом, который всегда служит отличной инвестицией. Это и стало надежной основой для стабильного бизнеса в течение последних 75 лет.

Компания была основана Андерсом Петером Лаурсеном в 1934 году. До начала 1950-х годов главной продукцией компании было оборудование для разведения домашней птицы. С началом эксплуатации тракторов появилась идея разработки центрифужного разбрасывателя минеральных удобрений. На сегодняшний день компания BOGBALLE продолжает специализироваться на изготовлении и продаже разбрасывателей минеральных удобрений, дополнительно занимаясь разработкой разбрасывателей средств для борьбы с обледенением дорог. Вся техника изготавливается на производственной территории площадью 17 500 м<sup>2</sup> в поселке Богбалле в Дании. Примерно 95% продукции идет на экспорт, поэтому известные синие разбрасыватели работают сегодня в 96 странах по всему миру.

## ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ЛИДЕР

Снова и снова компания BOGBALLE заявляет о себе, как о технологическом лидере в рамках своей специали-

зации, начиная с 1984 года, когда был разработан первый в мире разбрасыватель с гидроприводом. За ним последовали разбрасыватели со встроенной системой взвешивания (1988) и электронным контролирующим устройством CALIBRATOR, совместимым с GPS (1991).

На сегодняшний день электроника и оборудование для взвешивания — два ключевых понятия в производстве данной техники. Новейшая разработка — CALIBRATOR ZURF со встроенными USB и компьютерной программой ZURFcom, с помощью которой можно проводить планирование и документацию полевых работ на каждом конкретном поле. Фермеры со всего мира через Интернет имеют доступ к базе данных компании BOGBALLE, в которой можно найти инструкции для настройки разбрасывателя.

Петриченко Дмитрий,  
продакт-менеджер  
(050) 446-94-26

dpetrychenko@astra-group.com.ua





# ГАММА ОТ GREGOIRE BESSON

Если попросить любого человека, имеющего непосредственное отношение к сельскому хозяйству, перечислить всемирно известные компании-производители сельскохозяйственной техники, название компании Gregoire Besson мы услышим в числе первых.

Имидж, который создала компания, говорит об одном — уважительном отношении к земле как к основополагающей ценности. Определяется это тем, что мы реально учитываем агрономические, экономические и природные факторы любой местности. Обработка почвы, которая позволит одним людям производить продукцию для других людей, проходит под девизом, сформулированным Патриком Бессоном: «Помните, что природа дает нам больше, чем мы когда-либо сможем возместить»...

Согласитесь, что такая позиция главы компании заслуживает уважения. И это не просто слова — история возникновения компании и ее деятельность на протяжении более 200 лет говорит нам о том, что слова с делом не расходятся.

Плуги, бороны, агрегаты для предпосевной подготовки почвы, глубокорыхлители — гамма инноваций в области обработки



почвы. Какими они (инновации) будут, зависит от людей, пользующиеся техникой Gregoire Besson. Потребности и проблемы клиента становятся потребностями и проблемами производителя, таким образом, связь между этими двумя субъектами неразрывна. Это обуславливает фактор инноваций и фактор повышения качества техники Gregoire Besson.

Отзывы с демонстраций, непосредственное общение с клиентами свидетельствует о том, что путь выбран верно. Рассказывает Л.И.Пилипенко, главный инженер ООО «Заря» (Кировградская область): «...После долгих совещаний и бурных дискуссий остановились на почвообрабатывающей

технике Gregoire Besson. Благодаря этой технике общая экономия всех средств нашего хозяйства составляет 60%. Орудия надежны, в эксплуатации легки, устройство несложное. Если возникают поломки, устраняем при помощи сервисной службы».

Итак, познакомившись с философией компании, мы вправе ожидать новинок... Казалось, что при производстве сельскохозяйственной техники сложно изобрести принципиально новое. Но, как сказал Гераклит, «все течет, все меняется»...

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

[imelnichuk@astra-group.com.ua](mailto:imelnichuk@astra-group.com.ua)





# Интервью с представителем GREGOIRE BESSON Никола Пети, работающим в странах СНГ



— **Какую должность Вы занимаете в компании?**

— Региональный директор по СНГ.

— **В каких странах Вы работаете?**

— Мы стараемся охватить, по возможности, все страны СНГ, но наиболее продуктивное сотрудничество ведется с Украиной, Россией, Беларусью, Молдовой и Казахстаном.

— **Когда Вы приехали в СНГ, сколько лет уже живете здесь, сколько дней в году Вы в среднем проводите здесь?**

— Впервые в СНГ я приехал в 1994, и с того времени по 2000 г. я постоянно проживал в Украине в Кировоградской области и в г. Черкассы. Сейчас я живу во Франции и в среднем провожу здесь около 150 дней в году.

— **В чем состоит Ваша основная задача?**

— Продвижение продукции ГРЕГУАР-БЕССОН.

— **Расскажите нам, как выглядит Ваш обычный рабочий день.**

— Подъем в 05-30 утра, водные процедуры, завтрак, в 07-00 утра начинается рабочий день в офисе. Если это командировка, то рабочий день может начаться раньше и не ограничен по продолжительности.

— **Знаете ли Вы русский язык? Где научились, на каком языке общаетесь с клиентами и сотрудниками?**

— В 1994 году, впервые приехав в СНГ, в г. Ташкент, я изучал русский в течение месяца, а потом сразу началась языковая практика. Поскольку наши клиенты преимущественно говорят по-русски, я общаюсь также на русском, понимаю и украинский. Практически все сотрудники в российском филиале говорят по-французски. Обычно мы общаемся на двух языках.

— **Как Вы могли бы сформулировать результаты Вашей работы здесь, в странах СНГ?**

— Моя работа в странах СНГ началась с должности агронома-консультанта французской компании Deleplanque. Затем, проработав несколько лет, я начал сотрудничать с компанией ГРЕГУАР-БЕССОН. Несколько первых орудий ГРЕГУАР-БЕССОН были проданы в страны СНГ еще до начала моей работы на ГРЕГУАР-БЕССОН. В 2000 г я продал 4 агрегата этой компании, а в 2008 г. в странах СНГ было продано уже около 500 орудий.

— **Детализируйте, пожалуйста, каковы итоги Вашей работы в Украине.**

— Результаты отличные. По итогам 2007-2008 гг. ГРЕГУАР-БЕССОН опережа-

ет своих конкурентов по продаже дисковых борон благодаря хорошо организованной работе дилеров в Украине. Также немаловажным является тот факт, что орудия ГРЕГУАР-БЕССОН адаптированы к украинскому рынку и отвечают строгим требованиям потребителей. Например, в среднем эксплуатация орудия в Украине в 5-7 раз больше, нежели в Европе, это заставило нас приспособлять наши орудия к особенностям работы на вашей территории.

— **Чем отличается славяне от французов?**

— На мой взгляд, у нас больше сходств, чем различий. У нас похожа культура, мы христиане. Если говорить более конкретно, и славяне, и французы очень хозяйственны, гостеприимны, ценят дружеские отношения превыше деловых, в бизнесе и на тех, и других можно полностью положиться, обещанное всегда выполняется. У нас одинаковые предпочтения в еде, особенно что касается хорошего вина и морепродуктов.

Отличительной чертой славян можно назвать хорошее образование и высокую подготовку специалистов. В сельском хозяйстве исторически сложились разные подходы: во Франции это небольшие фермерские хозяйства, в странах СНГ — бывшие коллективные хозяйства с пашней 80 000 га и даже более, что для французов, конечно, немыслимо. Говоря об украинцах и Украине в целом, следует отметить также, что по территории и по численности населения Украина и Франция очень похожи. Еще один немаловажный факт — безвизовый въезд в Украину, что намного облегчает работу. Французы очень ценят в украинцах их приветливость, гостеприимность, мы любим посидеть в теплой дружеской компании за бутылочкой хорошего вина. Ну и, конечно же, в Украине самые красивые девушки.

— **Несколько слов о Вашей семье...**

— Моя семья живет во Франции. У меня есть сын Луи, ему 10 лет, его мама украинка. Мой сын прекрасно говорит как по-французски, так и по-русски. Каждый год он ездит к родственникам в Украину.

# Интервью с представителем MANITOU Фредериком Бишоном, работающим в странах СНГ



— **Какую должность Вы занимаете в компании?**

— Директор ООО «МАНИТУ ВОСТОК» — представительства компании Manitou BF в СНГ.

— **В каких странах Вы работаете?**

— В странах СНГ.

— **Когда приехали в СНГ, сколько лет уже живете здесь, сколько дней в году в среднем проводите здесь?**

— Впервые я приехал в Россию 22 года назад, когда еще существовал СССР. А по-настоящему работать здесь я стал с 2005 года. Таким образом, я живу в России уже в течение 4 лет. В среднем я провожу 10 месяцев в году в России и 2 месяца во Франции.

— **В чем заключается Ваша основная задача?**

— Доказать высокое качество техники Manitou, продвигать технику в странах СНГ. Кстати, наш основной бренд — красный погрузчик Manitou — очень подходит для стран СНГ, ведь семантически слово «красный» связано с понятием «красивый».

— **Расскажите нам, как выглядит Ваш обычный рабочий день.**

— Это зависит от того, нахожусь ли я в офисе или в командировке. Если я в офисе, то, как и многие, прежде всего, я проверяю свою электронную почту и отвечаю на запросы клиентов. Находить решения сложных проблем — вот то, что мне нравится больше всего. Если я в командировке, то мой рабочий день включает демонстрации, переговоры с клиентами, если работаю на выставке, то преимущественно общаюсь с дилерами и клиентами для увеличения количества продаж.

— **Знаете ли Вы русский язык? Где научились, на каком языке общаетесь с клиентами и сотрудниками?**

— Я выучил русский язык 27 лет назад в университете во Франции. В то время изучение русского языка не было распространено, так как европейцы боялись закрытого СССР. Я же подумал, что когда-нибудь страны Советского Союза станут открытыми, и тогда знание русского языка будет редким и очень полезным навыком. К тому же, начав изучение этого языка

в 1982 году, я его сразу же полюбил. Поэтому я всегда пользуюсь возможностью и стараюсь говорить по-русски с клиентами и коллегами.

— **Как Вы могли бы сформулировать результат Вашей работы здесь, в странах СНГ?**

— Мое главное достижение — это то, что удалось развить сеть продаж в СНГ даже быстрее, чем планировалось. Второе — создание филиала «МАНИТУ ВОСТОК», сильного и способного достойно представлять Manitou здесь. Результаты работы в Украине также показательны, но, как и повсюду, в 2009 году кризис остановил все продажи.

— **Чем отличаются, на Ваш взгляд, славяне от французов?**

— Разница между этими двумя нациями огромна: французы более приземленные и конкретные, славяне — мечтательные и увлекающиеся. Французы поверхностные, а славяне более глубокие. У них есть душа! Но, как и в любой паре, противоположности притягиваются, и французы со славянами прекрасно уживаются!

— **Расскажите нам самую интересную, смешную историю, которая с Вами случилась в Украине или России.**

— Во французском языке нет такого понятия, как ударение, в отличие от русского. Однажды я ехал на такси на улицу Дубининскую в Москве (с ударением на третьем слоге). В то время я еще очень плохо говорил по-русски и сказал водителю, что мне надо на улицу Дубининскую (с ударением на втором слоге), потому и оказался на другом конце Москвы, в 40 км от нужной мне улицы. Вот тогда я и понял всю важность ударений в русском языке!

— **Несколько слов о Вашей семье...**

— Я живу здесь один, не женат и у меня нет детей... Может быть, однажды у меня появится славянская семья...



# Без Manitou — как без рук!



наиболее подходящую машину и полностью оснастить ее для выполнения работ по избранной им технологии.

В сельскохозяйственном производстве телескопические погрузчики Manitou просто незаменимы. И хотя требуемая высота подъема груза здесь ниже, однако интенсивность погрузочно-разгрузочных работ значительно выше, чем в строительной индустрии. Для растениеводче-



Компания Manitou производит телескопические погрузчики с 1981 года и на сегодняшний день обладает передовой технологией и большим опытом в их конструировании. Во всем мире телескопические погрузчики широко применяются для выполнения самых разных работ в сельском хозяйстве и строительной индустрии.

К примеру, любые строительные работы вообще невозможны без доставки строительного материала, оборудования или людей на некоторую высоту. При этом вес груза в большинстве случаев не превосходит 4 т. В традиционной строительной технологии эти задачи решаются при помощи мобильных или стационарных кранов и автоподъемников. Причем для обеспечения нормальной производительности требуется наличие нескольких узкоспециализированных машин.

Тем, кто использует телескопические погрузчики Manitou, достаточно одной машины! При ограниченном рабочем пространстве и неровной площадке



как нельзя более к месту приходится высокая проходимость и маневренность телескопических погрузчиков Manitou. А наличие на всех моделях тягово-сцепного устройства позволя-

ет обходиться без дополнительного самоходного транспортного средства. Кроме того, широкий модельный ряд Manitou, наличие и универсальность всех необходимых приспособлений позволяют потребителю подобрать



ских и животноводческих направлений сельскохозяйственного производства компанией Manitou предлагается серия телескопических погрузчиков MLT 6/7 с набором приспособлений для различных видов работ.

Конструкторы Manitou позаботились о безопасности и удобстве того, для кого кабина телескопического погрузчика — рабочее место. Великолепный обзор и эргономичное расположение элементов управления дают возможность оператору полностью контролировать работу машины, а звуковая сигнализация предупреждает о приближении груза к опасному положению. Серийная установка на всех моделях кабины устройства ROPS/FOPS является дополнительным фактором защиты оператора.

Моисеев Глеб,  
продукт-менеджер  
(050) 441-66-60

[gmoiseev@astra-group.com.ua](mailto:gmoiseev@astra-group.com.ua)

# MRT уже в Украине!!!



чая платформа — для подъема людей на требуемую высоту (до 40 м), а если на конце стрелы (гуська) закрепить лебедку или кран-балку, погрузчик превращается в подъемный кран.

Два года назад завод Manitou запустил обновленную серию Privilege для погрузчиков типа MRT. Эта машина, безусловно, является лидером и эталоном среди машин, работающих на стройплощадках. За счет наличия поворотной башни она легко заменит автокраны, популярность которых неуклонно снижается из-за больших габаритов, плохой проходимости и невозможности передвигаться с грузами.

И вот, в конце сентября к нам прибыл MRT 2150 Privilege. Эта машина вызвала огромный интерес у всех сотрудников компании, так как никто раньше не видел ничего подобного.

В тот же день сервис-инженеры провели нулевое ТО, калибровку, и погрузчик отправился напрямую к клиенту, в солнечный город Бердянск.

Руководство компании, которое приобрело данный погрузчик, было поражено его многофункциональностью. Теперь они продают технику, ранее выполнявшую работу, с которой может справиться всего один универсальный телескопический погрузчик с поворотной платформой Manitou MRT 2150.

**В**сего один погрузчик Manitou серии MRT заменяет четыре простых погрузчика, требует только одного оператора и расходует гораздо меньше топлива. Такие машины могут легко маневрировать в небольших пространствах. Вездеходные шины обеспечивают минимальный ущерб земле и функционируют без скольжения и шума.

В зависимости от вида дополнительного оборудования модель телескопа MRT может работать как погрузочно-разгрузочное устройство, подъемная платформа или кран и совмещать функции трех разных типов техники в одной машине. Вилочный захват используется для выполнения любых типов работ на стройплощадке, рабо-



Моисеев Глеб,  
продакт-менеджер  
(050) 441-66-60

[gmoiseev@astra-group.com.ua](mailto:gmoiseev@astra-group.com.ua)





**AGRI  
TECHNICA**  
*The World's No.1*  
**Hanover, Germany**  
**10-14 November 2009**  
Preview days 08/09 November







## Фирма Horsch в выставке «Агритехника»: много новинок на самом большом стенде в истории компании

К 25-летию юбилею компании фирма Horsch Maschinen GmbH была представлена на самом большом стенде в истории компании. На стенде площадью почти 2000 кв. м. было представлено 16 машин, из которых восемь машин предназначены для посева и семь — для почвообработки.

Три из представленных машин — мировые новинки. Это заново переработанный классический культиватор Terrano 5 FX (навесной или прицепной с шасси), сеялка Sprinter 8 SW (предназначена для одновременного посева и внесения удобрений с отдельным бункером емкостью 8000 литров) и новый бункер-перегрузчик 34 UW. Бункер-перегрузчик вместимостью 34 м<sup>3</sup> является особенной новинкой на стенде.

Впервые была публично представлена широкозахватная сеялка Pronto 12 DC с бункером SW 17 000, новая сеялка Pronto 6 KR (технология Pronto в комбинации с ротационной бороной), новая сеялка Express 3 TD с трехточечной навеской, а также новые кат-

ки FarmFlex и SteelDisc. Вышеперечисленные новинки были впервые продемонстрированы журналистам на 25-летию фирмы.

Компания порадовала посетителей не только новыми машинами, но и новыми мероприятиями. Посетители стенда как будто побывали в штаб-квартире фирмы в имении Зитценхоф. Прямо на стенде был расположен форум для дискуссий и презентаций. Докладчики — практики и исследователи, а также Михаэль Хорш — поделились своим опытом с присутствующими посетителями, рассказали, с какой техникой фермер сможет сохранить или повысить урожайность в будущем, несмотря на повышение требований из-за перемены климата.

### **Sprinter 8 SW — современная анкерная сеялка высокой продуктивности**

Сеялка Sprinter 8 SW — прочная, компактная и универсальная анкерная

сеялка с рабочей шириной 8 метров. Сошники Duett позволяют за один проход производить посев, вносить удобрения и подготавливать почву. Они также эффективно удаляют пожнив-ные остатки из посевного горизонта. Сеялка Sprinter SW достигает высокой продуктивности с семенным бункером 8000 SD. Колесный почвоуплотнитель и бороны обеспечивают оптимальное закрытие почвы после сошника. Высевающие сошники расположены в три ряда в междурядье 25 см и оптимально подготавливают посевной горизонт. Стойки сеялки разрыхляют, выравнивают, перемешивают и размельчают почву так же, как и стойки культиватора. Стабильные стойки оснащены блоком безопасности с силой срабатывания 200 кг, что обеспечивает точную глубину высева. Стойки Classic и MultiGrip могут использоваться с различными типами сошников.

Сошник Duett позволяет одновременно сеять и вносить удобрения. Система внесения удобрений Horsch PPF



способствует оптимальному развитию молодых растений, обеспечивая ускорение роста корневой системы и ее оптимальную структуру. Sprinter 8 SW продолжает традицию сеялок модельного ряда Horsch Airseeder. Многие улучшения по принципу фирмы Horsch «быстрее, проще, безопаснее» создали еще более производительную сеялку.

### **Terrano FX — универсальная технология почвообработки с широким спектром применения**

Классический культиватор Terrano 5 FX (с трехточечной навеской или собственным шасси) разработан заново. Рамная конструкция стала более стабильной, теперь ее можно использовать с более мощными тракторами. Новинкой является использование второго поколения стойки с блоком безопасности TerraGrip. Впервые она была представлена в 2007 г. в оснащении модельного ряда Tiger. Сила срабатывания составляет 500 кг, высота отклонения — 30 см, что предохраняет раму и рабочие органы от повреждений. При разработке нового поколения блока безопасности был использован многолетний опыт производства блоков безопасности первого поколения. Стойки нового поколения с блоком безопасности TerraGrip будут оснащены также Terrano 3 FX и 4 FX, рамы которых были доработаны.

Horsch Terrano FX — компактный универсальный трехрядный культиватор с широким спектром примене-



**Titan 34 W**

ния: может использоваться как для поверхностной стерневой обработки, так и для интенсивной культивации с превосходным смешиванием пожнивных остатков с глубиной обработки от 5 до 30 см. Рабочая ширина — от 3 до 8 метров. Культиватор требует настолько мало тяговой силы, что теоретически вам даже не нужен трактор для работы с ним. Как показал День поля 2006, для этого достаточно несколько сотрудников. Также DLG Тест 2003 подтверждает, что Terrano FX обладает абсолютной легкостью хода. При работе превосходного качества Terrano FX в среднем необходимо на 20% меньше топлива по сравнению с другими машинами.

### **Titan 34 UW — продуктивность на новом уровне**

Бункер-перегрузчик от фирмы Horsch обеспечивает высокий уровень продуктивности во время уборки урожая. Он идет по стопам предшественника, но технически значительно превосходит его. Благодаря огромной емкости бункера (34 м<sup>3</sup>) ожидание на крае поля и сложное маневрирование уйдут в прошлое. Емкость бункера UW сравнима с емкостью одного грузовика, который можно быстро загрузить благодаря UW. Заново сконструированный гидравлически складываемый шнек (Ø 600 мм) имеет продуктивность 18 т/мин. Таким образом, 34 м<sup>3</sup> можно перегрузить за 90 секунд. В серийное оснащение бункера-перегрузчика 34 UW входит телескопическая ось. Она позволяет раздвинуть колеса на дополнительные 30 см, увеличивая ширину машины с 2,95 до 3,55 м. Таким образом повышается стабильность машины и уменьшается давление на почву, так как машина не передвигается по следам трактора. Дополнительно для уменьшения давления на почву используются широкие колеса (900/60 R32). Дополнительные функции перегрузчика — встроенные весы, пневматическая или гидравлическая тормозная система, указатель уровня открытия заслонки разгрузочного шнека.



**Terrano 5 FX**

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

imelnichuk@astra-group.com.ua

# Как мадьяры с казаками землю пахали и что из этого получилось, или Как посеешь, так и пожнешь...

*В ПРОШЛЫХ ВЫПУСКАХ ASTRALAND (№1/2009) МЫ РАССКАЗЫВАЛИ О ДЕМОНСТРАЦИОННОМ ТУРЕ, ПРОШЕДШЕМ ОСЕНЬЮ 2008 ГОДА, В ХОДЕ КОТОРОГО СОТРУДНИКИ КОМПАНИИ ПОЛУЧИЛИ МНОГО ЛЕСТНЫХ ОТЗЫВОВ О ТЕХНИКЕ FRAMEST. ПРОВЕДЕНИЕ ДЕМОНСТРАЦИОННЫХ ПОКАЗОВ СТАНОВИТСЯ ДОБРОЙ ТРАДИЦИЕЙ. НА СЕЙ РАЗ ВЫБОР ПАЛ НА ПОЛЯ ХОЗЯЙСТВ ООО «АГРОМАРС», ООО «ПАЛЬМИРА» И ООО «КРАСНАЯ ЗВЕЗДА» — ВЕДУЩИХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КИЕВСКОЙ, ЧЕРКАССКОЙ, ХМЕЛЬНИЦКОЙ ОБЛАСТЕЙ.*

«...Не секрет, что гарантией высокого урожая является правильно подготовленная почва. Существуют различные технологии предпосевной обработки почвы, об эффективности той или иной технологии нам позволяет судить урожай в конце года, но нам хотелось бы рассказать вам об «изюминке» технологии — агрегатах, которые готовят почву к посеву».

Так начал свою речь директор компании FraMest Аттила

Няради. Мы понимали, что придется решать одновременно несколько задач, ведь нужно не только разрыхлить почву, но и создать оптимальные условия для семян на глубине заделки, очистить поле от сорняков, заделать удобрения. Также хотелось помочь избежать традиционных ошибок при предпосевной обработке почвы — работы на сырой почве, большего количества рабочих проходов, высокой рабочей скорости и слишком глубокого предпосевного рыхления.

«Именно с такими требованиями конструкторы нашего завода столкнулись при создании агрегата Frakomb. Удалось нам их удовлетворить или нет, судить вам, нашим клиентам», — сказал господин Няради. Испытания проводились в условиях, которые с полным правом можно назвать «производственными»: поля общей площадью около 60 га делились на несколько частей, разные участки поля обрабатывались двумя сельскохозяйственными машинами, одна из которых — Frakomb 8000,





шей основой для высокой урожайности сельскохозяйственных культур. У руководителей этих предприятий есть возможности, развивая современные технологии, стабильно повышать доходность своего бизнеса, и в достижении этих целей «ASTRA» и FraMest могут оказать весомую помощь.

Особое внимание господин Няради уделил многолетним партнерским отношениям: «Во время совместных мероприятий у меня была возможность познакомиться с крупными сельскохозяйственными концернами Украины. Предприятия обрабатывают огромные с европейской точки зрения площади. Директора этих хозяйств не только как руководители, но и как специалисты демонстрируют высочайший профессионализм. Тут я встретил специалистов, которые, ис-

вторая — аналогичная по своему назначению машина импортного производства.

На следующий день после обработки был осуществлен посев озимых зерновых культур, за которым очень внимательно наблюдали руководители и работники вышеперечисленных хозяйств.

После завершения посева мы совместно с господином Няради «по горячим следам» общались с участниками демонстрации: трактористами — операторами машин, производившими предпосевную обработку и посев, и руководителями хозяйств...

Вопросы, на которые мне пришлось отвечать, дали представление о потребностях украинских аграриев. Они касались в основном влияния климатических факторов на работу эксплуатируемой техники, сокращения расходов и т.д. Следует отметить, что техника FraMest как раз и разрабатывается с учетом этих факторов и решает многие из перечисленных проблем.

Вышеупомянутые хозяйства полагают плодородными черноземными почвами, что является хоро-



Участок посеян после обработки FraKomb



Участок посеян после обработки аналогичной машиной

пользуя передовые технологии, подтверждают высокое реноме людей знающих, думающих, а самое главное, любящих землю!»

Вот на такой мажорной ноте завершилась демонстрация. Набравшись приятных впечатлений, господин Няради уехал, но обещал вернуться....

Шуберанский Виталий,  
продакт-менеджер  
(050) 388-27-33

[vshyberanskiy@astra-group.com.ua](mailto:vshyberanskiy@astra-group.com.ua)



# Кто неуклонно экономит, тому необходимо на одну пятую часть меньше топлива

Даже купив новый трактор с энергосберегающим двигателем, при помощи всевозможных трюков вы можете дополнительно сэкономить горючее.

Потребление напрямую зависит от числа оборотов двигателя. На высоких оборотах выше и фрикционные, выхлопные и температурные потери. Из-за избыточного нагревания двигателя его охлаждение также требует дополнительной мощности. Если вентилятор охлаждения постоянно работает на полных оборотах, он может отобрать у трактора до 10% мощности.

Таким образом, часть расхода топлива находится прямо под ногой человека. Один и тот же трактор при одной и той же работе требует на пятую часть меньше горючего, если оператор знает свое дело.

## ОПЕРАТОР ЭКОНОМИТ НОГОЙ

Самый экономичный режим работы трактора (самый маленький удельный расход топлива) с современным дизельным двигателем предполагает около 80% номинального количества оборотов, обеспечивающих при этом максимальную мощность трактора.

Большинство тракторов 60-70% срока эксплуатации работают в состоянии частичной нагрузки, при которой целесообразно функционирование на пониженных оборотах. Кто эксплуатирует мотор на полных оборотах, тот использует трактор в состоянии беспрерывной мощности. Используйте свой мотор так, чтобы он работал на средних оборотах.

Изучите возможности: если у вашего трактора бесступенчатая или автоматическая коробка передач, настройте их профессионально! Прежде всего, правильно установите предельную нагрузку двигателя, определив, на каком падении числа оборотов двигателя (в процентах) должна отреагировать коробка переключения передач. Старайтесь всегда при помощи данных настроек держать трактор в режиме оптимального расхода топлива.



## ПРОБУКСОВКА КОЛЕСА ПРИВОДИТ К ПОЖИРАНИЮ ДИЗЕЛЬНОГО ТОПЛИВА

Вполне естественно, что нет такого колеса, которое ехало бы без скольжения. Вопрос в том, с какой пробуксовкой катится колесо. На пашне, по возможности, нужно работать с меньшей, чем 15%, пробуксовкой. Большая пробуксовка — самый верный способ разбазаривания энергии.

У колеса с уменьшенным давлением поверхность соприкосновения больше, что на 20% повышает тяговую мощность. Накачанная резина глубже зарывается. 10-сантиметровая глубина следа соответствует 10%-му подъему. Колеса непрерывно толкают землю перед собой, работая в режиме постоянного подъема. Если спустить воздух из колеса, тогда колеса могут лучше «разложиться» и «хвататься» за землю. Установите современные колеса с большим объемом воздуха — и

при тех же нагрузках сможете ехать на более низком давлении. Эти колеса без каких-либо проблем выдерживают тяжелые нагрузки при давлении в шине 0,8 бар.

Тем не менее, на практике все еще используются шины со стабильным высоким давлением — постоянные регулировки слишком напрягают. Максимальный комфорт обеспечивается за счет устройства для регулировки давления в колесах. Цена такого б/у устройства колеблется от €5000 до €10 000. Но даже при помощи быстродействующего клапана, который стоит всего около €50, время регулировки давления в шинах можно значительно уменьшить.

## ПО ДОРОГЕ — НА КОЛЕСАХ С ВЫСОКИМ ДАВЛЕНИЕМ!

На дорогах высокое давление в колесах дает меньшее сопротивление и меньший износ. На вспаханном поле давление нужно снизить!

Если ехать по трассе с низким давлением в колесах, это повлечет за собой повышение сопротивления колеса и трения. Колеса со слишком низким давлением усиленно давят на полотно дороги, постоянное перемещение воздуха внутри покрышки приводит к ее нагреванию и скорейшему изнашиванию. Из-за этого при транспортировке необходимо увеличить давление на каждом колесе минимум до 1,4-1,6 бар



(с учетом таблицы в инструкции к по-крышкам).

## УСТАНОВКА ЧИСЛА ОБОРОТОВ ВОМ

При работе с агрегатами, требующими привода от вала отбора мощности, проверьте необходимую мощность, потребляемую агрегатом, — по возможности включайте более высокую передачу ВОМ и работайте при пониженных оборотах двигателя. Повышенные обороты = лишний расход топлива.

## НЕОБХОДИМЫЕ МЕРО- ПРИЯТИЯ ПРИ ВСПАШКЕ

**Скорость:** для увеличения производительности не выходите за пределы оптимальной рабочей скорости агрегата. В большинстве случаев необходимо увеличить рабочую ширину захвата. Это позволит вам увеличить производительность, уберечь рабочие органы от износа, возрастающего в геометрической прогрессии при увеличении скорости, и уменьшить расход топлива на гектар обработанной площади.

**Рабочая глубина:** увеличивая глубину обработки на 1 см, мы перемещаем дополнительно 150 т почвы на гектаре. С увеличением рабочей глубины пропорционально растет и расход. Проконтролируйте целесообразность увеличения глубины обработки, проверьте возможность комбинации орудий для экономии целого рабочего прохода. Однако всегда учитывайте, что на плохо обработанных почвах расход на защиту растений выше, да и рисков недополучения урожая всегда больше.

**Правильная установка рабочих органов:** в тракторах с полным приводом водитель редко замечает, что точка тяги плуга выставлена неправильно. Если трактор сильно тянет в сторону по отношению к борозде, то это обходится на 10-20% большим расходом топлива, а также возрастает износ агрегатов, как на тракторе, так и на прицепном оборудовании. Тест: нужно выключить полный привод и проследить, куда тянет трактор. При правильно выставленной точке тяги плуга трактор едет прямо без большого поперечного отклонения.

На расход влияет и поперечный наклон плуга — выставьте рабочий угол в соответствии с глубиной обработки почвы. Если у плуга опорный штифт слишком короткий, то рабочая глубина неравномерная и излишняя — чем длиннее

орудие, тем неизбежнее этот эффект. Расход топлива по сравнению с правильным регулированием может возрасти даже на 20%. Орудие должно быть установлено параллельно к почве.

При навеске плуга центральный винт навески трактора должен быть установлен таким образом, чтобы он поднимался в направлении орудия. При правильной навеске продленные линии силы встречаются у передней оси.

**Изнашиваемые части:** тупые лезвия на зерновой жатке или косилке могут увеличить расход топлива на 20%. Это действительно, между прочим, и для тех случаев, когда вы работаете подлатанным собственными силами, подваренным лемехом. Одним словом, держать острым либо заменить!

**Параллельная обработка:** если вы работаете без ненужных перекрытий, то можете при этом действительно экономить. Насколько, зависит от рабочей ширины орудия, — даже если обработанная территория увеличивается всего на 10%, это уже реально может уменьшить расход на каждый гектар. Также при этом можно экономить на минеральных удобрениях, пестицидах и посевном материале.

Цена простых приборов параллельного ведения начинается от €1300, нужное направление в них показывает диодный курсоуказатель, но управлять должен водитель. Однозначно удобнее приспособления, оснащенные автоматической системой управления, но их цена стартует от €10 000.

**Балансирование трактора:** эффективно загружайте трактор. Трактор при тяжелых работах должен иметь высокий вес и правильную развесовку, что позволит уменьшить пробук-

совку и увеличить тяговые характеристики. Снимите противовесы, если в них нет необходимости, — тем самым вы сэкономите топливо на транспортных работах.

## НЕОБХОДИМО СОДЕРЖАТЬ РАДИАТОРЫ В ЧИСТОТЕ!

Так как не всегда нужно использовать полную мощность системы охлаждения, современные двигатели оснащены системами регулируемого охлаждения.

Держите радиатор в чистоте. Загрязненный охладитель плохо проводит тепло, в связи с чем вентилятор постоянно работает на максимальных оборотах, а это составляет до 10% мощности двигателя.

Не заполняйте охладительный контур неразведенным концентратом незамерзающей охлаждающей жидкости. У воды большая способность забирать температуру, и система охлаждения работает более производительно при заполнении ее правильно приготовленным раствором.

## ВСЕГДА СЛЕДИТЕ ЗА РАСХОДОМ!

Ваш трактор оснащен монитором? Тогда проверьте возможность вывода на экран показателей расхода топлива. Благодаря этой функции оператор может в режиме реального времени оптимизировать расход топлива, изменяя стратегию управления трактором и производя различные настройки на прицепном оборудовании.

Сделайте ваш трактор еще более экономичным.





# ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ СЕРВИСА



**Сервис в аграрном секторе подразумевает сегодня возможность предоставления сельхозпредприятию всего спектра качественных ремонтно-восстановительных работ**

Просто продать новую сеялку или комбайн для агрофирмы в Украине не составляет особого труда. Потребность аграриев в современной высокопроизводительной сельхозтехнике довольно высока. Однако сегодня этого мало — сельхозпроизводители очень интенсивно используют машины и оборудование, которые в дальнейшем нуждаются в быстром и качественном обслуживании. Без сервиса развитие этого бизнеса невозможно.

## Стратегическое решение

Понимание важности сервисного обслуживания положено в основу всей деятельности компании «Агро-строительный альянс «АСТРА» со дня ее основания. Об этом рассказывает нынешний руководитель отдела

сервисного обслуживания компании Владимир Савенко.

— Более 10 лет назад, когда компания только создавалась, в ней работали два человека — генеральный директор и сервисный инженер. То есть изначально приоритет был отдан обслуживанию и ремонту продуктов, которые реализует компания. И, думаю, сельхозпроизводители оценили правильность принятого нами стратегического решения.

## — Что сегодня представляет собой сервисная служба компании «АСТРА»?

— За более чем 10 лет это подразделение компании выросло в мощную динамичную структуру, ориентированную на потребности клиента-агрария. Сегодня в отделе работают 50 человек, каждый из которых — настоящий профессионал. Все они инженеры с высшим образованием и достаточным опытом работы с сельхозмашинами.

Конечно, ежегодно многие из них повышают уровень своих теоретических и практических знаний на предприятиях — производителях машин, представленных в продуктовой линейке компании. При этом в регионах у нас тоже есть сервисные центры, что максимально приближает нас к непосредственному потребителю — аграрию.

Кроме того, ежегодно ведущие специалисты по конкретным брендам обучают остальных сотрудников практическим тонкостям ремонтно-восстановительных работ на определенных машинах.

## — Каково техническое обеспечение службы?

— Все сервисные центры компании обеспечены необходимым современным оборудованием и автотранспортом. Специалисты могут очень оперативно выехать на место поломки машины. Если требуется серьезный ремонт (например, двигателя), то оперативно принимается решение о его осуществлении в центральном офисе. Здесь есть все необходимое для быстрого и качественного капитального ремонта. На каждый отре-

монтированный узел или агрегат мы даем гарантию.

## — Расскажите об этом подробнее...

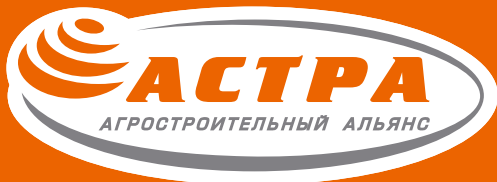
— Имея в областях больше 10 своих сервисных представителей, компания очень оперативно реагирует на поломки сельхозтехники в самых отдаленных хозяйствах Украины. Например, если в стандартном договоре о предоставлении сервисных услуг записано, что наши специалисты должны приехать непосредственно к месту события за 72 часа, то на практике все намного оперативнее. Нет такого понятия «нерабочее время» — если есть потребность, то ремонт производится вечером или даже ночью. Особенно если это случается в «горячую» пору посевной или уборочной, когда каждый час на вес золота. Наши специалисты прибывают на место уже через несколько часов после поломки. Максимум — утром следующего дня.

## — Есть особые методы работы с клиентами?

Да, конечно, с клиентами мы работаем максимально гибко и на приемлемых для них условиях. Если это постоянный надежный клиент, то компания идет на минимальную рентабельность и осуществление платежа за предоставленные услуги в конце месяца (а не за каждый вид работ отдельно). Аграрий четко понимает, что компания максимально идет ему навстречу.

## — Какие проблемы беспокоят сервисников больше всего?

— У некоторых наших клиентов есть острое желание «сэкономить» на вызове представителей сервисной службы. Они начинают ремонт сложной сельхозтехники своими силами, часто только ухудшая состояние машины. Потом необходимый ремонт машин может обойтись еще дороже, и будет потеряно ценное время. Поэтому хочется объяснить всем клиентам, что всегда нужно консультироваться с нами, прежде чем начинать что-либо делать в дорогой сельхозтехнике!



**Б/в техніка від 10 000 Євро зі складу!**

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



**FENDT 5250 SN** 2002 р.в., 220 к.с., жатка 4,9, PF, подрібнювач соломи, бункер 6400 л.



**MF 8480** 2007 р.в., 300 к.с., + спарені колеса.



**FENDT 8350** 350 к.с., жатка 7,7 м, PF, бункер 10500 л, подрібнювач соломи.



**KMC-6** Кукурудзяна 6-рядкова, ширина захвату — 4,2 м, міжряддя — 70 см. 3 стеблеподрібнювачем, для роботи з Massey Ferguson і FENDT.



**FRAKOMB 4000 NK** Ширина захвату — 4 м. Необх. потужність — 120-160 к.с. Робоча глибина — до 15 см.



**MANITOU 145 DLX** 2001 р.в., висота підймання платформи — 14 м, вантажопідйомність — 450 кг.



Важка дискова борона **Kuhn KNT 7,2 м**, V-подібної форми. Необхідна потужність — 310-330 к.с. Диски спереду — «ромашка», позаду — гладкі.



**MF 8780** Ротор, 2001 р., 309 к.с., бункер 8105 л, подрібнювач соломи, жатка 5,7 м, PF, половорозкидач.



**Hidromek 102B** Екскаватор-навантажувач 2008 р. Двигун Perkins 101 к.с., гідровихід під гідромолот, телескопічна задня лопата, вантажопідйомність 2935 кг.



Екскаватор-навантажувач **MLB 625 T**, 2007 р., двигун 101 к.с., виліт стріли 6 м, вантажопідйомність 2500 кг. Без наробітку.



**MF 7272** 2002 р., 280 к.с., жатка 6,1, PF, подрібнювач соломи, бункер 8500 л.



**MF 9700 D** 1998 р., жатка-підбірочна, для комб. Massey Ferguson і FENDT ширина захвату — 4 м.



**MANITOU 835-120 LSU** 2001 р.в., 120 к.с., виліт стріли — 8 м, вантажопідйомність 3100 кг.



**FENDT 920** 2003 р.в., 220 к.с., передня навіска, VARIO



Пневматичні сівалки точного висіву **Matermass**, 12-рядна, ширина міжряддя 45 см, необхідна потужність трактора — 90-110 к.с.



**White 8100** Пневматична сівалка 8- та 12-рядна. Міжряддя 70 см, з баком для внесення мінеральних добрив.



Причіпний оприскувач **Vermorel**, бак — 2500 л, 18 м ширина штанги, насос ARCA 160 (20 бар), привод насоса від ВВП трактора.



**MANITOU MLT 731** 2007 р.в., двигун 101 к.с., виліт стріли — 7 м, вантажопідйомність 3100 кг.



**Sunflower 9412-20** Робоча ширина захвату 6,1 м, ширина міжряддя 19,05 см, кількість сошників — 32 шт. З баками для дрібного насіння.



**Hidromek 102B** Екскаватор-навантажувач 2008 р. Двигун Perkins 101 к.с., гідровихід під гідромолот, телескопічна задня лопата, вантажопідйомність 2935 кг.

#### ЦЕНТРАЛЬНИЙ ОФІС:

08162, Україна, Київська обл., смт. Чабани, ул. Машинобудівників, 5А

Тел.: 0 44 545 56 00 (-01, -02, -03)  
Факс: 0 44 545 56 06  
E-mail: [office@astra-group.com.ua](mailto:office@astra-group.com.ua)

Панічерський Віталій  
Моб.: 0 50 335 15 62  
E-mail: [vpanicherskiy@astra-group.com.ua](mailto:vpanicherskiy@astra-group.com.ua)



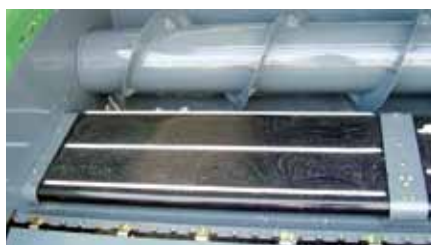
# Power Flow — равномерная хорошая подача

НОВЫЕ ЗЕРНОВЫЕ КОМБАЙНЫ FENDT КОНСТРУКТИВНОГО РЯДА P СЕРИЙНО ОБОРУДОВАНЫ ЭФФЕКТИВНЫМИ ЖАТКАМИ POWER FLOW, КОТОРЫЕ ОБЕСПЕЧИВАЮТ РАВНОМЕРНУЮ ХОРОШУЮ ПОДАЧУ ДЛЯ ЗЕРНОВОЙ МАССЫ — ОТ НОЖА ДО ШНЕКА ЖАТКИ. ЭТО ГАРАНТИРУЕТ ЛЕГКИЙ И ЩАДЯЩИЙ ОБМОЛОТ. НЕБОЛЬШОЙ РАСХОД ЭНЕРГИИ И НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ИЗЛОМ МАССЫ — ЭТО ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИМЕНЕНИЯ ЛЕНТ POWER FLOW



Только оригинальные ленты FENDT Power Flow обеспечивают замечательное качество, позволяющее оптимально использовать преимущества жатки Power Flow:

- стабильная форма с интегрированной тканью предотвращает проскальзывание при растяжении;
- укрепленные вулканизацией подающие планки обеспечивают оптимальную прочность;
- высококачественная резиновая смесь обеспечивает наивысшую устойчивость против износа.



## ДОЛГОВЕЧНЫЕ ЛЕНТЫ POWER FLOW

Оригинальные ленты Power Flow не подвержены растяжению благодаря внедренной тканевой основе и очень крепки. Конические ведущие ролики

гарантируют оптимальное центрирование лент, в связи с чем дополнительная настройка является излишней. Система Power Flow малоизнашиваема, и поэтому в высшей степени экономически целесообразна.

## ОПТИМАЛЬНОЕ СОХРАНЕНИЕ ЗЕРНА

Мотовило подает стебли к ножу, ленты Power Flow принимают непрерывный и равномерный поток зерновой массы к шнеку жатки. Дальнейшее использование мотовила не тре-

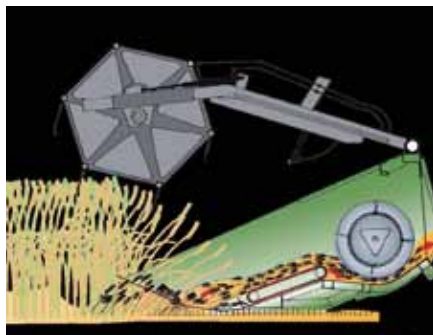


## Применение лент Power Flow

Ширина захвата жатки (фут/метр)	Лента Power Flow 4` D28250931 21-016-1718-00	Лента Power Flow 5` D28250932 21-016-1286-00
18` (5,56 м)	2	2
20` (6,16 м)	–	4
22` (6,77 м)	3	2
25` (7,60 м)	–	5
30` (9,12 м)	–	6



буются. Там, где обычные жатки нуждаются в мотовиле для дальнейшего транспорта урожая, ленты Power Flow принимают урожай непосредственно после среза и транспортируют с малыми потерями и осторожно к шнеку жатки. Благодаря серийно используемой системе среза Schumacher (Шумахер) жатки FENDT Power Flow хорошо работают там, где обычные жатки сдаются.



### ЖАТКА ТОП-КЛАССА ДЛЯ ВЫСОКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Жатки Power Flow отличаются продольно работающими лентами, расположенными между ножевой траверсой и шнеком. Эти ленты транспортируют урожай непосредственно после среза в шнек жатки. Все молотильные органы оптимально загружаются этим подводом урожая — водитель может больше загружать комбайн и таким образом достигать максимального использования мощности. Жатки Power Flow обеспечивают высокую сохранность зерна при уборке.

### Жатки Power Flow выборочно устанавливаются на серии С и серийно — на Р и R сериях.

С-серия	Р-серия	R-серия
FENDT 5270 C / AL	FENDT 8370 / 8370 AL	FENDT 9460 R
FENDT 6300 C / AL	FENDT 8400 / 8400 AL	FENDT 9350 R

Не идите на компромиссы, если речь идет о производительности и надежности вашего зерноуборочного комбайна и доверяйте оригинальному качеству. С оригинальными лентами Power Flow от AGCO-Parts вы обеспечиваете оптимальное взаимодействие всех компонентов жатки.

Обратитесь к нам за консультацией. Наши специалисты будут рады помочь вам.

Моренко Александр,  
продукт-менеджер  
(095) 282-10-28  
amorenko@astra-group.com.ua





# Преимущества моторного масла Mobil Delvac

История масла Mobil Delvac началась в 1925 г., когда была зарегистрирована торговая марка, название которой расшифровывалось как Diesel Engine Lubricant VACuum. Главная задача ExxonMobil при разработке масел: они должны продлевать жизненный цикл двигателя. За последнее десятилетие компания вложила около 100 млн долларов в технологию производства Mobil Delvac. Головная лаборатория ExxonMobil находится в городе Полсборо, штат Нью-Джерси, однако существует еще несколько лабораторий, осуществляющих химическую и физическую оценку смазочных веществ и компонентов



В отличие от двигателей легковых автомобилей, мощные дизельные двигатели большегрузных машин подвергаются более интенсивному тепловому воздействию, в них накапливается много сажи и грязи. Таким двигателям требуются смазочные вещества, устойчивые к температурной деструкции, способные поддерживать загрязнители и сажу во взвешенном состоянии. При большом содержании серы в топливе для форсированных двигателей под воздействием повышенной температуры образуются кислоты, попадающие в масло при сгорании топлива, а они должны быть нейтрализованы. Еще одно важное отличие тяжелой техники от легковой, которое не осталось без внимания при разработке масел Mobil Delvac, — значительно увеличенные интервалы

между сменой масла у форсированных двигателей. Именно такие двигатели используются в автобусах, грузовых автомобилях, сельхозтехнике, горнодобывающей и строительной технике, работающей в суровых условиях и при экстремальных нагрузках.

Разработчики продукции Mobil Delvac не оставили без внимания экологический фактор и необходимость снижения выхлопа. Новое поколение масла Mobil Delvac увеличивает срок эксплуатации как новых двигателей с низким уровнем выхлопа, так и старых, интенсивно эксплуатируемых.

Во время разработок и испытаний двигателей постоянно контролируются их рабочие параметры: мощность, температура и воздушный поток, необходимые для обеспечения определенных эксплуатационных характе-

ристик. Стойкость масла Mobil Delvac к деструкции обеспечивает чистоту поршня, противостояние процессам окисления, ведущим к загустеванию масла. Термическая деструкция — не единственный фактор, вызывающий загустевание масла. К нему приводит и накопление в масле частичек сажи. Измерив вязкость масла, можно сделать вывод о накопившемся объеме сажи. Результаты теста Mack T-8 (E) показали, что масло Mobil Delvac на 20% лучше противостоит загустеванию, чем масло категории API CH-4. Прочие многочисленные испытания — Mack T-10, Cummins M-11 EGR, Caterpillar 1N и др. — подтверждают преимущества Mobil Delvac в противостоянии коррозионному и абразивному износу и образованию задиров. Рецепт продления срока службы двигателя прост — сбалансированность всех рабочих параметров, направленных на предотвращение возможного вреда. Подтверждением эффективности Mobil Delvac можно считать продление срока службы двигателя большегрузных автомобилей.

Пять мировых лидеров в производстве двигателей для большегрузного транспорта назвали технологию Mobil Delvac лучшей, всего же она получила более 2000 одобрений и заявлений о предпочтении от 300 производителей двигателей.

Рынок смазочных материалов для коммерческого транспорта сегодня можно охарактеризовать как развивающийся. Пассажиры и грузовые перевозки потребляют порядка 53% масел CVL-сегмента, около 47% приходится на строительное направление. Общий объем потребления масел коммерческой техникой в три раза превы-

шает потребление масел легковыми автомобилями. В денежном выражении емкость российского рынка масел для коммерческой техники составляет около \$300 млн, в натуральном — около 800 тыс. т продукции.

Лидерами рынка являются частные операторы, занимающиеся индивидуальными перевозками, автотранспорт-

ные предприятия и строительные компании. Среди основных факторов, влияющих на рыночные процессы в сегменте CVL, можно выделить обновление парка техники, повышение экологических требований к двигателям, топливу и смазочным материалам, а также ужесточение конкуренции между производителями.

Для поддержания передовых позиций на российском и украинском рынках масел для коммерческой техники компания ExxonMobil сотрудничает с ведущими отечественными производителями грузовых автомобилей и двигателей, а также с ключевыми автотранспортными компаниями, которые уже работают с продуктами Mobil Delvac.



# ЗАО «Феррум»

ИНН 5904083666 КПП 590401001 ОКПО 12020410 ОКФС 87300 ОГРН 1035900502219  
 Ф/с 40702810800000006608 в ОАО «АКБ «Пермь», г. Пермь К/с 30101810200000000756 БИК 045773756  
 Офис: г. Пермь ул. 25-го Октября, 72, тел./факс (342) 260-96-09, (342) 260-96-00,

## ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЮЛЛЕТЕНЬ

Анализ эксплуатации автомобиля «КАМАЗ» при применении моторного масла Mobil Delvac XHP Extra 10w-40 компании ExxonMobil.

Бюллетень составлен по результатам 3-летнего опыта ЗАО «Феррум» при эксплуатации тягачей на базе автомобилей КАМАЗ и подтвержден в различных эксплуатационных условиях.

Марки КАМАЗ 5329, двигатель 740 31.240 и КАМАЗ 5410 двигатель 740 10.210

Применяемые моторные масла:

- с 1990 по 2004 — моторное масло M10DM российского производства;
- с 2004 по 2007 — моторное масло Mobil Delvac XHP Extra 10w-40 компании ExxonMobil.

### Сравнительный анализ эксплуатации автомобилей КАМАЗ на масле M10DM и масле Mobil Delvac XHP Extra 10w-40

№	Показатели	M10DM	Mobil Delvac XHP Extra 10w-40
1	Интервал смены масла в двигателе	9 000-10 000 км	22 000-23 000 км
2	Расход масла на угар	до 7 литров каждые 1000 км	До 2 литров на каждые 1000 км
3	Давление масла в системе	2-3,5 МПа	2-4 МПа
4	Внеплановые ремонты (за 12 месяцев)	3	1
5	Интервал между капремонтами	100 000 км	150 000 км
6	Затраты на проведение ремонтных мероприятий (за 12 месяцев)	16 200 грн	4050 грн
7	Использование отработанного масла	Утилизация	Экскаватор, двигатель А-01; бульдозер Т150

### ВЫВОДЫ

Трехлетний опыт использования масла Mobil Delvac XHP Extra 10w-40 доказал его высокие эксплуатационные свойства, обеспечивающие отличную смазку дизельных двигателей, работающих в тяжелонагруженных режимах, даже при увеличенных интервалах смены, высокие эксплуатационные показатели в различных эксплуатационных условиях.

За счет вышеуказанных факторов от использования масла Mobil Delvac XHP Extra 10w-40 получена реальная экономия средств предприятия от уменьшения объемов закупки ГСМ, приобретения запчастей при плановой ревизии оборудования, экономии трудовых затрат.

Главный механик:

Исполнил:



Кокорин Д.В.

Котвицкий Сергей,  
 продакт-менеджер  
 (050) 446-93-72

kotvitskiy@astra-group.com.ua



# Карданные валы Walterscheid

Компания «АСТРА» уже не в первый раз обращает особое внимание владельцев сельскохозяйственной техники на бренд, который заслужил всемирное признание как эталон высокой надежности и качества, — Walterscheid

В вопросах сельскохозяйственной техники Walterscheid является настоящим профессионалом. Продукция компании Walterscheid используется в сельхозтехнике всех известных изготовителей. Из надежных компонентов разрабатываются комплексные системы привода, в которых карданная передача, приспособления против перегрузки и редуктор образуют интегрированную структуру, оптимально приспособленную для различных областей применения. Это экономично и функционально: никаких проблем с устройствами сопряжения, никакой подгонки.

## НАШИ ДОСТОИНСТВА — КЛЮЧ К ВАШЕМУ УСПЕХУ!

Walterscheid — технологический лидер, в течение многих десятилетий поддерживающий максимальное качество, постоянно развивающийся и стремящийся быть лучшим на рынке приводов высшего ранга и систем навески для сельскохозяйственных машин.

Walterscheid знаком с требованиями сельского хозяйства и может предложить правильный продукт для



Walterscheid — лидер рынка приводных карданных валов, диктующий новые стандарты в разработке приводов для сельскохозяйственной техники.

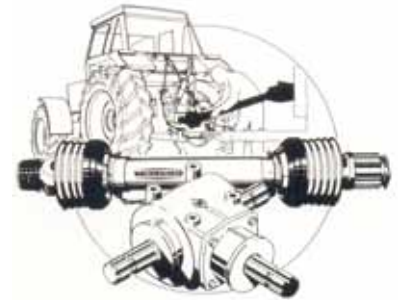
Walterscheid предлагает более чем высококачественные комплектующие: дизайн, производство и испытание сложных систем передачи мощностей, включающих привод трансмиссии и защиту от перегрузок, — это настоящие ноу-хау.

любых аграрных задач. Фермеры и подрядчики высоко оценивают удобство в использовании и безопасность предлагаемых этой компанией продуктов.

Продукция Walterscheid тщательно проверяется в лаборатории на практичность и долговечность, производитель гарантирует ее соответствие всем заданным техническим требованиям.

## ГЛАВНЫЕ ПРОДУКТЫ WALTERSCHEID

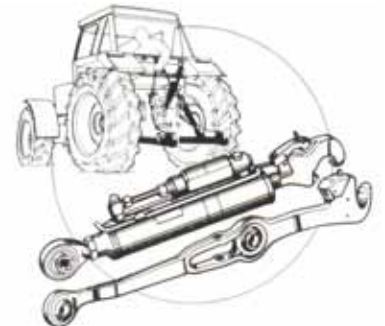
1. Карданные валы различных типоразмеров и назначений, обеспечивающие передачу любых мощностей и используемые в широком спектре техники.



2. Редукторы, которые используются в сельскохозяйственной, строительной технике многих производителей.



3. Системы навески, сцепные устройства для сельскохозяйственной техники, широкий спектр рычагов систем навески для тракторов.



Уважаемые владельцы сельскохозяйственной техники! Наши специалисты помогут вам в подборе валов и их комплектующих. Для этого нужно указать размер крестовины Y/A, для подбора вилки — длину L, количество шлицев Z и диаметр D — для подсоединения трактора и оборудования.

Рудый Александр,  
продукт-менеджер отдела запчастей  
(050) 423-82-24  
arudy@astra-group.com.ua

# Ri.Ma: Мы продаем не просто продукцию, а профессионализм и опыт



## КТО МЫ?

Ri.Ma Group — один из крупнейших производителей и поставщиков запасных частей для техники в мировом аграрном секторе. Запчасти для комбайнов, мотокосилок, круговых косилок, косилок к тракторам, автокормушек, а также для другой техники — все это представлено в ассортименте нашей фирмы.

Главный офис компании находится в Settimo Milanese, количество сотрудников главного офиса в Италии составляет 35 человек, за границей компания сотрудничает еще с 5 представителями.

Компания обеспечивает потребности мирового рынка из центрального офиса. Наша продукция попадает к потребителям через иностранные дочерние предприятия, представительские офисы, импортеров и эксклюзивных продавцов. Экспорт продукции в 60 стран мира составляет 70% годового оборота компании (в 2008 году оборот достиг 9,5 миллионов евро).

## ОБ ИСТОКАХ

Giuseppe Sartirana начал свою деятельность в 1938 году с ремонта гужевых косилок. После войны, в 1950, была создана компания, которая занималась производством и продажей сенограбельных машин, сеноворошилок, граблей и косилок.

В 1952 г. на миланской международной ярмарке впервые в Европе была представлена моторизованная сеноворошильная машина Velox. Так шаг за шагом компания начала развивать свою деятельность и в почвообработ-

ке. Затем в фирме начал работать сын Giuseppe Sartirana, Luigi, который и по сей день возглавляет компанию. Продолжая семейную традицию, в компанию пришел внук — Sergio Molgora.

В 1972 г. Ri.Ma прекратила производство сельхозтехники и занялась исключительно поставкой запасных частей.

Первые экспортные поставки начались в начале 1960-х гг. (в средиземноморские страны Европы). А в конце 1970-х уже экспортировали в Южную Америку и Австралию. В 1980-х гг. сформировались торговые отношения со странами Юго-Восточной Азии, а после разрушения берлинской стены были сделаны первые шаги в развитии торговых отношений со странами Восточной Европы. В 1980 г. Ri.Ma получила награду за свою внешнеэкономическую деятельность от местной Торговой палаты.

В 2002 г. Mauro Sartirana, который координирует продажи в Италии и внешнеторговую деятельность компании, открыл дочерние предприятия в Польше — Ri.Ma Polska S.p.Z.o.o, после чего — офисы в Австралии и Индии. Сегодня у компании на всех континентах есть партнеры как в развитых, так и в развивающихся странах.

## КТО НАШИ ПАРТНЕРЫ?

Наши партнеры — производители сельхозтехники, а также дилеры и импортеры в разных частях света, которые распространяют наши запчасти. Сегодня на пяти континентах у Ri.Ma Group насчитывается около 1500 партнеров.

Согласно данным 2008 года, 20% внешнеторгового оборота фирмы приходится на испанский рынок, 10% — на Украину, 7% — на Польшу, 6% — на Кавказ. За ними следуют Португалия, Греция, Турция, Финляндия, Тунис, Австрия (3-4% оборота).

## ПОСТОЯНСТВО

Наши клиенты из года в год обращаются к нам со своими заказами, потому что знают, что у нас получают отличное качество при умеренной цене, а все проблемы наши специалисты

решают очень быстро на самом высоком профессиональном уровне.

Ri.Ma Group стремится к тому, чтобы предлагать свои товары по умеренной цене. Это обеспечивается не «экономией» сырья и не использованием дешевых технологий. Организованность, количество, производство, логистика — вот основные аспекты, за счет которых достигается экономичность.

Возможно, некоторые цены выше, чем у конкурентов, но партнеры все равно возвращаются к нам, ведь имя Ri.Ma — это гарантия качества, высокой надежности и долговечности.

На нашем складе в Settimo Milanese насчитывается более 3 000 000 (!) позиций товара, а полное количество проходящего через дистрибуцию товара составляет 13 000 000

Доставка товара по территории Италии составляет 48 часов, по территории Европы — 1 неделю, а в страны, не входящие в ЕС, товар попадает за две недели. Многое зависит от улучшенной системы складирования и учета, которая строится на точном заказе перемещения товара.

## КАКОВЫ СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ?

Ri.Ma Group в первую очередь планирует расширение поставок в страны Восточной Европы, в страны бывшего СССР и на Кавказ — через надежных партнеров, таких, как самый большой специалист в этой области компания «Axial» и компания «АСТРА».

Денисюк Павел,  
продакт-менеджер  
(050) 313-15-88

pdenisyuk@astra-group.com.ua





# ВЫБОР ИДЕАЛЬНОГО ФИЛЬТРА



тых, как будто незаметных повреждений. В мотор могут попадать излишние загрязнения, влияющие на постоянную подачу масла, — при меньших мощностях расход будет больше. Подача топлива при неэффективном отделении влаги ненадежна, а со временем такая ситуация приводит к ржавлению и поломке форсунок. Воздушные фильтры малого объема наполнения быстро забиваются, вследствие чего замедляется перемещение воздуха.

Если активность перемещения воздуха снижается, мотор теряет значительные мощности из-за сложностей при всасывании необходимого количества воздуха. Возможность таких поломок свидетельствует, как сильно влияет на срок действия и надежность техники, а значит, и на расходы по ее эксплуатации, такая небольшая запчасть, как фильтр.

Качественная фильтрация среды дает двойное преимущество: снижается потребность в профилактике и в ремонте мотора. Все заинтересованы в защите моторов и устройств настолько, что из предложений на рынке мы всегда можем выбрать соответствующий любым пожеланиям фильтр.

Оборудование производственных устройств фильтрами — это ответственная задача, требующая профессионального подхода. Целесообразно покупать эти комплектующие у очень надежного продавца, располагающего всеми необходимыми для эксплуатируемого вами парка техники видами фильтров и дающего полную гарантию на все товары. Идентификация типа техники и двигателя, выбор подходящего фильтра — это каждый раз индивидуальная задача, поэтому и важно наличие личного контакта продавца — покупатель, возможности выбора между альтернативными вариантами и полноценного информирования. При выборе соответствующего фильтра важно также соотношение «цена — качество», соответствующее как вашим запросам, так и вашему кошельку

## При выборе фильтра мы решаем:

- какой срок службы до восстановления после износа нам необходим;
- из чего состоят наши расходы по эксплуатации и ремонту;
- какого качества защиту мы обеспечиваем для наших производственных устройств.

Целесообразно изучить составные части данного фильтра, износ и его применимость в данной технике,

устройстве, например, такие характеристики, как приклеивание резиновых прокладок фильтра, крепление материала фильтра к крышке, обеспечение выдержки зазора между бороздами, количество фильтрующего материала (на основе количества и числа бороздок, предложения производителей фильтров данного типа). Плохой фильтр является причиной скры-

Котвицкий Сергей,  
продакт-менеджер  
(050) 446-93-72

kotvitskiy@astra-group.com.ua



# ИНДЕКС БАНК

Главное преимущество нашего банка — его надежность и готовность идти на компромиссные решения при возникновении сложной ситуации

Пока власти ищут возможности противостоять давлению кризиса на украинских предпринимателей, некоторые банки уже готовы идти навстречу малому и среднему бизнесу и предлагают свои услуги по решению проблем и удовлетворению ежедневных нужд предприятий. Среди таких — ИНДЭКС-БАНК Credit Agricole Group. Подробнее об услугах и преимуществах этого банка нам рассказал директор департамента развития продуктов для среднего и малого бизнеса Андрей Репко

## — Как кризис повлиял на работу банков в сегменте среднего и малого бизнеса?

— Нынешний кризис научил банки и их клиентов работать открыто, анализировать перспективы и находить оптимальные решения. Для нас важно строить долгосрочные отношения, поэтому только после анализа потребностей предприятия мы предлагаем свои продукты, которые помогут решить проблемы и поспособствуют развитию бизнеса. Нашими услугами пользуются более 14 тыс. клиентов сектора среднего и малого бизнеса в разных регионах Украины, в их числе и те, кто уже имел негативный опыт работы с неустойчивыми банками.

## — Какие услуги для бизнеса вы предлагаете?

— ИНДЭКС-БАНК предлагает весь спектр финансовых услуг для сегмента малого и среднего бизнеса: оперативное расчетно-кассовое обслуживание с выгодными тарифами, управление расчетным счетом с использованием системы «Клиент-Банк», которая позволяет экономить время и деньги, проведение документарных операций. Также привлекаем временно свободные средства на депозитные счета под выгодные процентные ставки, на гибких условиях и с возможностью размещения на минимальный срок от 7 дней. К услугам предпринимателей несколько депозитных программ: «Сроч-

ный» — принесет максимальный доход при размещении на длительный срок, «Удобный» — позволяет пополнять счет и накапливать средства, «Свободный» — дает возможности неограниченного управления счетом, пополнения и снятия средств в нужный момент без изменения процентной ставки. Сейчас много работаем с зарплатными проектами. Надежность и своевременное обслуживание обеспечивают банку приток новых клиентов. Кроме того, ИНДЭКС-БАНК в числе немногих на рынке продолжает кредитовать своих клиентов, которым нужно пополнить оборотные средства.

## — В настоящий момент предлагаете специальные условия для новых клиентов?

— Безусловно. С 9 октября по 31 декабря в банке проходила акция для клиентов малого и среднего бизнеса. В акционный период все новые клиенты могли бесплатно открыть новый счет, не платить абонплату в течение первого месяца, бесплатно осуществлять переводы в национальной валюте в операционное время в течение первых 15 дней после открытия счета. Мы прекрасно понимаем, что своевременное расчетно-кассовое обслуживание помогает среднему и малому бизнесу работать эффективнее и реализовывать запланированные бизнес-цели, поэтому осуществлять платежи день в день — это правило работы ИНДЭКС-БАНКА.

## — В чем преимущество ИНДЭКС-БАНКА в новых экономических условиях?

— Главное — это надежность и готовность банка идти на компромиссные решения при возникновении сложной ситуации. ИНДЭКС-БАНК соответствует этим критериям, будучи частью крупнейшей финансовой группы в Европе (Credit Agricole Group), которая является во Франции главным игроком на рынке розничных банковских услуг с долей в 28%, имеет сильные позиции в Европе и входит в ТОП-10 крупнейших банков мира по показателю акционерного капитала (Уровень 1) и общим активам. Журнал Forbes включил Credit Agricole Group в список 100 самых стабильных компаний мира в условиях кризиса. Более чем столетний практический опыт материнской компании в 74 странах мира наш банк применяет на украинском рынке. Кроме того, акционеры уверены в будущем Украины и потенциале ИНДЭКС-БАНКА, поэтому готовы оказывать финансовую поддержку, когда это необходимо. Пример тому — увеличение капитала на 150 млн грн в декабре 2008 года и запланированное увеличение еще на 300 млн грн в декабре 2009, предоставление кредитных линий и т.п. Благодаря поддержке финансово стабильного акционера ИНДЭКС-БАНК не испытывает недостатка в ресурсах, безукоризненно выполняет свои обязательства и стабильно работает при любых обстоятельствах на рынке.





В ПРОДОЛЖЕНИЕ ТЕМ, ЗАТРОНУТЫХ РАНЕЕ, РАССМОТРИМ СЕГОДНЯ САМУЮ ВАЖНУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ УСПЕШНОГО ЧЕЛОВЕКА — ЛИДЕРСТВО

# КАК СТАТЬ ЛИДЕРОМ?



Как стать лидером — эта задача должна заинтересовать любого человека, который решил начать свой путь к успеху. Без этого успеха не достигнуть.

Лидер — это, в первую очередь, тот, кто умеет управлять своей жизнью, кто сам определяет, что ему делать, и несет ответственность за свои действия.

Фраза «Лидерами не рождаются, лидерами становятся» уже набилась оскомину. Но это действительно так. Любой человек, какими бы исходными данными он не обладал, может стать лидером и достигнуть успеха.

Для развития в себе лидера вам придется потрудиться. Чтобы что-то получить, вы сначала должны что-то дать, — это один из основных законов природы. Ничто не появится просто так.

И для начала у вас должно быть желание — мощное, твердое намерение стать лидером.

Изменить жизнь хотят многие, но лишь небольшая часть способна сохранить эту искру желания при встрече с первыми трудностями. И именно они и продолжают действовать, добиваясь своих целей. Остальные же просто останавливаются, а вместе с этим тормозится и их движение к успеху.

Поэтому определение основных шагов на пути к лидерству — ваша пер-

воочередная задача при ответе на вопрос «Как стать лидером?»

## ШАГ 1. НАЙДИТЕ ВЕСКУЮ ПРИЧИНУ

Ответьте себе честно и как можно более четко на вопрос: «Почему я хочу стать лидером?» Чем точнее вы поймете, для чего вам нужно быть лидером, тем легче вы им станете.

Подсказки:

- возможно, лидерство принесет вам моральное удовлетворение;
- возможно, будучи лидером, вы значительно поднимете свой уровень доходов и сможете обеспечить себе и своей семье хороший уровень жизни;
- возможно, вы чувствуете, что лидерство — это ваше призвание;
- может быть, вы хотите помогать другим людям, может быть, вы просто хотите управлять;
- возможно, это всего лишь ступень на пути к очередным достижениям.

Возможно, вы чувствуете, что должны стать лидером, и очень сильно хотите этого. Но помните: без единства души и разума вы не добьетесь серьезных результатов. Душа чувствует, и ей достаточно эмоций. Но разум думает, и ему нужны факты. Объясните своему разуму, зачем вам необходимо

стать лидером. Раз он понимает логику, объясните ему логически, и он на все 100% будет поддерживать вас в вашем решении. Запишите ответы на бумаге.

Почему? На бумаге вы сможете сформулировать причины более четко, нежели в уме. Можете этого не делать, но тогда не удивляйтесь, почему же вы не можете стать лидером. Причины типа «это улучшит мой стиль жизни» не подходят. Нужна четкость и конкретность. Разум понимает цифры. Будьте по максимуму конкретны, так же, как в магазине, когда приходите за продуктами. Вы всегда четко знаете, чего хотите. Так сделайте же аналогичный заказ в магазине Вселенной.

## ШАГ 2. НАМЕРЕНИЕ

Итак, вы определили, для чего хотите стать лидером. Причины четкие и конкретные. Следующая ступень — быть готовым действовать и быть готовым стать лидером. Это и есть намерение.

Давайте рассмотрим теперь, что значит быть готовым действовать.

Быть готовым действовать — значит осознавать, что лидером вы можете стать, только усердно работая. Лежа на диване, лидером не будешь. Если причины достаточно веские, вы все же найдете силы начать действовать. Быть готовым действовать — значит выполнять ту работу, которую нужно выполнять, несмотря на то, что вы не хотите или у вас нет настроения. Быть готовым действовать означает начать действовать прямо сейчас! Если вы готовы начать завтра — вы уже проиграли. «Завтра» значит «никогда». В словаре лидера нет слова «завтра». У него есть только «сейчас». Представьте, что в магазине вы видите вывеску: завтра у нас скидки 95% на весь ассортимент. Вы приходите завтра, а скидок нет. Вы спрашиваете: «А где же скидки?» Вам в ответ: «А что написано на вывеске? Завтра!» Но завтра всегда будет завтра!

Быть готовым стать лидером — значит принять на себя всю ответствен-



ность за свои поступки, за собственную жизнь, за жизнь других людей, на которых будут влиять ваши поступки. Быть готовым стать лидером — значит думать не только о себе. Вы должны начать думать, как настоящий лидер.

### ШАГ 3. УЧИТЬСЯ, УЧИТЬСЯ И ЕЩЕ РАЗ УЧИТЬСЯ

Желание учиться — это самое важное качество лидера. Любые знания, которых вам не хватает, чтоб быть эффективным лидером, вы можете найти в книгах, Интернете. Вы можете развить в себе любые качества, которые необходимы, но вы должны быть готовы учиться. Учиться — значит прогрессивно и последовательно приобретать знания в определенной области. Знаете такое высказывание: «Кто обладает информацией, тот управляет миром»? Ищите необходимые знания. Инвестируйте в знания время и деньги. Они окупятся на 100%. Вы наверняка хотите быть лидером в определенной отрасли. Вы должны изучить эту отрасль досконально, владеть информацией. Возьмите себе за привычку инвестировать 1 час времени в будние дни и 2 часа в выходные дни в свое образование. Это может быть как личное образование, так и техническое образование в определенной отрасли. Исходным пунктом для лидерства является желание учиться! Если у вас его нет или вы считаете, что уже и так все знаете, — что ж, счастливого пути.

### ШАГ 4. САМОВНУШЕНИЕ

Под самовнушением понимают методы сознательного влияния на под-



сознание. Вы, скорее всего, знаете, что вашей жизнью на 95% управляет подсознание и лишь на 5% — сознание. Без согласия подсознания вы никогда не достигнете целей. Если вы хотите быть лидером, а в подсознании укоренилось убеждение, что вы только исполнитель и к лидерству у вас нет ни малейших задатков, то с таким убеждением вам лидером никогда не стать. Сперва вам придется поменять подсознательные убеждения. Самовнушение может поднять вас до недостижимых высот или опустить на дно в зависимости от того, каким образом вы подымете «паруса» своих мыслей. Именно самовнушение поможет вам достичь успеха и воплотить мечты в жизнь. Любую идею или мысль можно поселить в разуме, то и дело возвращаясь к ней. Вот почему вы должны записывать свою главную цель или конкретные промежуточные цели и день за днем читать эту запись вслух, внятно произнося слова. И делать это следует до тех пор, пока произносимые звуки в виде волн не дойдут до вашего подсознания. Суть самовнушения заключается в формировании позитивных импульсов путем фиксации их в письменном виде,

запоминания и постоянного повторения до тех пор, пока они не превратятся в рабочий инструмент вашего подсознания.

Человек, в конце концов, начинает верить в те убеждения, которые он сам себе внушает, и не имеет значения, верны они или ложны. Если человек многократно сталкивается с ложью, он начинает принимать ее за правду и верить в нее.

### ШАГ 5. ДЕЙСТВОВАТЬ

Ну и последний пункт — это взяться за работу. Поставить себе цели, распланировать работу по их достижению и день за днем, неделя за неделей трудиться.

Пункты 1, 2 вы должны выполнить всего лишь раз, в самом начале. Пункты 3, 4, 5 вы обязаны выполнять ежедневно. Да, нелегкая работа, но кто сказал, что будет легко? Вы и далее хотите того, что указали в пункте 1?

Если ДА! — тогда вперед! Я верю в вас, вы можете! Помните, что вы пришли на эту Землю, чтоб достичь успеха в жизни.

Многим из вас приведенные выше шаги покажутся трудными, но не думайте об этом — просто сделайте это!

### ДО ВСТРЕЧИ В СТРАНЕ ЛИДЕРОВ!

Шаповалов Анатолий,  
директор департамента по  
управлению персоналом  
(050) 413-10-94

ashapovalov@astra-group.com.ua





# ТЕЛЕСКОП-ТЕЛЕСИК И СКАЗОЧНАЯ СТРАНА

На свете существует множество разных необыкновенной красоты стран. Известные вам и не известные, настоящие и сказочные. И наша история сегодня — о таких странах.

...В одном большом французском городе на заводе Manitou появился на свет универсальный телескопический погрузчик. Имя у него было очень коротеньким — MRT. Но рабочие завода прозвали его Телесиком. Они очень подружились с ним и каждый день рассказывали ему истории о чудеснейших уголках мира. Вот так из месяца в месяц Телесик проводил свое время.

А в другой стороне мира — на далеком-далеком севере, среди снежных сугробов и ледяных глыб прятался белоснежный город Кристалл. Всякий, кому случилось побывать в нем, скажет вам, что нигде в мире не встретишь таких зданий из снега и льда, таких маленьких и смелых человечков — северных гномов. И будто сам воздух, пропитанный зимней свежестью, сделал жителей Кристалла не похожими на других. Как вы уже догадались, это была сказочная страна, поэтому там правила королева. В преддверии праздничных дней она велела всем северным гномикам устроить пышное пиришество и пригласить благородных людей из ближайших селений. Радуюсь наступающему веселью, маленькие человечки, не покладая рук, готовились ко встрече знатных гостей.

Между тем случилось непредвиденное — в один, как показалась поначалу, прекрасный день произошла страшная трагедия, которую северные гномики до сих пор стараются не вспоминать. Наступило воскресное зимнее утро. Солнышко, как обычно, поднялось высоко-высоко, в небо. Но через какое-то время за окнами резко стемнело и, испугавшись, гномики один за другим стали разбегаться по своим домикам. Сначала легкая вьюга поднялась над Кристаллом. Но метель делалась все гуще, гуще и наконец превратилась в целое облако, которое, клубясь и курчавясь, окутало

А незадолго до этих событий во Франции Телесик надоела скука, он собрал все необходимое и пустился в путь. Днем и ночью погрузчик MRT ехал, не останавливаясь, любясь то небом голубым с кудрявыми облаками и солнцем золотым, то сверкающими звездами или капельками дождя после утреннего тумана. Восхищался он также высокими домами, зелеными лугами и лесами, голубыми морями и озерами, не обращая внимания на расстояние, отделявшее его от дома. Подъехал к большой белоснежной территории, Телесик остановился и стал исследовать ее. Это была именно та северная страна, где находился город Кристалл. На главной площади города собрались все его жители. Телесик поприветствовал их, но не услышал ответа. Когда он подъехал поближе, из толпы вышла королева и спросила:

— Ой! А ты кто? Какой ты интересный!

— Да разве вы не видите? — ответил Телесик. — Я самая универсальная машина. Люди в моей стране используют меня для

строительства домов, зданий, мостов. Сейчас я путешествую по миру и случайно попал к вам.

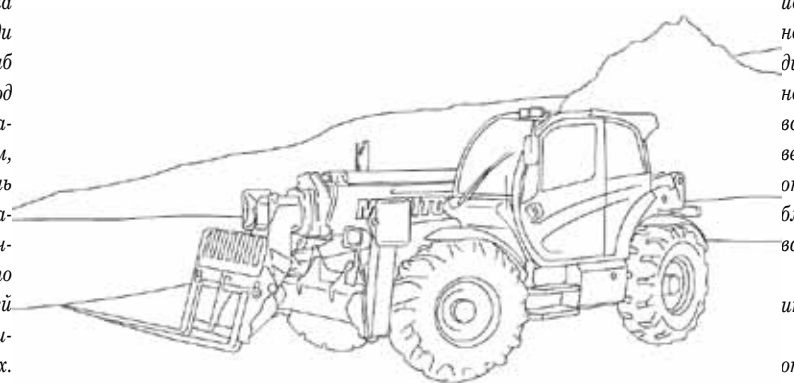
— Ах, какое замечательное совпадение, — посмотрев жалобно на него, сказала королева. — У нас случилось большое несчастье, многие гномики остались без домиков, и теперь мы не знаем, что делать.

— Не надо унывать! Вместе мы все построим и починим.

— Прекрасно! Прекрасно! — воскликнула королева.

Не теряя ни минуты, все принялись за дело.

Вскоре на развалинах старых домиков выросли новые и красивые здания. А уже через два дня на великолепное пиришество с фейерверками съехались гости со всей округи. Целый вечер они восхищались красотой Кристалла. А когда празднование завершилось, королева предложила Телесику остаться у них навсегда. Ему, конечно, и хотелось бы остаться, но желание увидеть еще множество интересных мест заставило его отказаться от этого предложения. Поэтому на следующий день он, попрощавшись со всеми, улыбаясь и смеясь, снова пустился в путь.



город, сметая все на своем пути. Сквозь сильный снег не разглядеть было ни людей, ни деревьев, ни зданий... На следующий день, когда темнота развеялась, город предстал перед глазами северных жителей наполовину разрушенным. И даже королева не знала, как можно все заново отстроить.



**Конкурс:** вырезайте, раскрашивайте, присылайте по адресу: 08162, Киевская обл., Киево-Святошинский район, пгт. Чабаны, ул. Машиностроителей 5А, отдел маркетинга, и получите ПРИЗ!

Вольская Евгения,  
логист  
(050) 383-30-43  
yvolska@astra-group.com.ua



- Высокая точность высева благодаря новейшей пневматической системе положительного давления и распределения остаточного воздуха — PAM TM.

- Простота регулирования нормы высева, нормы внесения удобрений и легкая замена дисков.

- Простое и легкое регулирование глубины посева, глубины и места внесения удобрений.

- Простота в обслуживании вследствие минимизации «проблемных» точек.

- Увеличение процента прорастания семян благодаря бесконтактной системе высева.

- Комбинация регулировок привода и установок шнеков системы внесения удобрений, позволяющая установить 84 варианта нормы внесения удобрений.

**ПНЕВМАТИЧЕСКИЕ ПРОПАШНЫЕ СЕЯЛКИ  
ПОЗИТИВНОГО ДАВЛЕНИЯ WHITE  
ОТ КОМПАНИИ «АСТРА»**

**WHITE**  
P L A N T E R S

# BERTHOUD<sup>®</sup> agricole



## Наше предложение – прицепной опрыскиватель BERTHOUD Major

- ☑ Запатентованная уникальная подвеска оси ACTIFLEX, позволяющая эффективно работать на высоких скоростях даже на неровных площадях.
- ☑ Привод рабочего насоса от колеса опрыскивателя (система DPA) – это 100-процентная точность нормы внесения, позволяющая трактору экономить до 20% топлива.
- ☑ Большой выбор конфигураций штанг – длина штанги от 24-33 м. Штанга всегда горизонтальна по отношению к оси опрыскивателя (к поверхности).
- ☑ Простота в использовании и обслуживании опрыскивателя.