

# АСТРАLAND

1'2015

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

## Пропашные сеялки Challenger 8100 — залог высокого урожая!



Новый Fendt 936  
Vario (G3)

стр. **9**



Вспашка под посев

стр. **20**



С common rail лучше?

стр. **35**

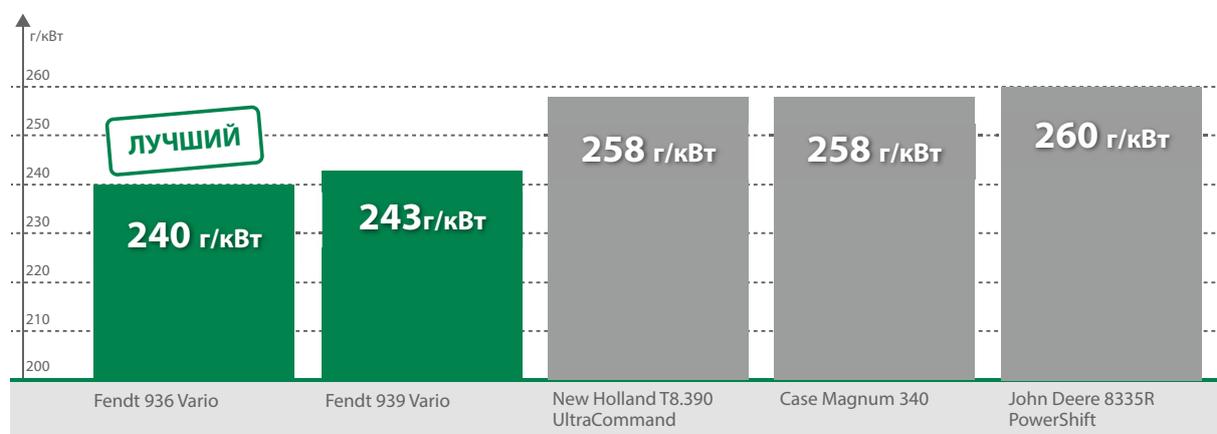
# Fendt 936 Vario G3 – может сделать больше и делает это лучше

# FENDT

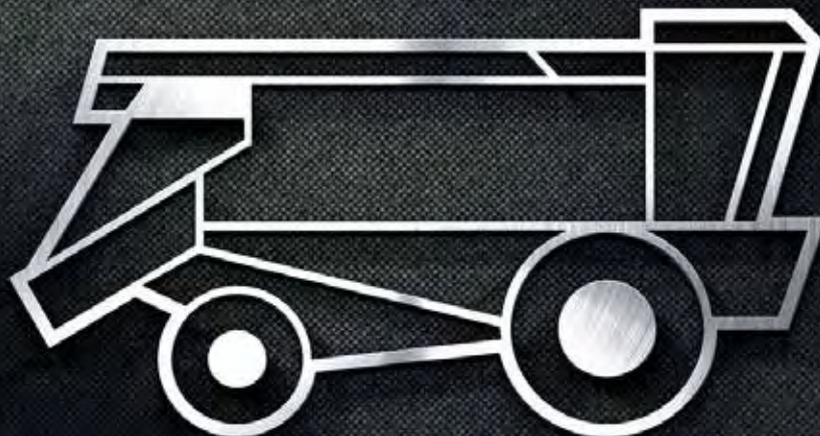


В новом Fendt 900 Vario G3 применены фундаментальные инновации, которые делают тракторы этой серии еще более эффективными. Основная инновация заключается в сочетании новых технологий двигателя с оптимизированной бесступенчатой коробкой передач Vario – здесь объединены лучшие из лучших решений. Энергичное управление благодаря повышенной динамике, более высокому крутящему моменту и улучшенной энерговооруженности. В то же время интеллектуальные решения гарантируют низкий расход топлива.

Fendt 900 Vario G3 дает возможность профессиональным сельхозпроизводителям добиваться БОЛЬШЕГО посредством МЕНЬШЕГО – более высоких конечных результатов с использованием меньших ресурсов, таких как топливо, материалы или время.



Удельный расход топлива колесными тракторами в классе мощности 350 л.с. при выполнении разного рода работ. Данные Немецкой тестовой лаборатории DLG



# Обновление фирменного стиля

Компания «Агростроительный альянс «АСТРА» к началу производственного 2015 года осовременит фирменный стиль.

Изменения коснутся цветового решения продукции, положения шрифтов, а также логотипа компании. Так, фирменный паттерн «АСТРЫ» представят наклонные линии оранжевого цвета, символизирующие поле. Благодаря профессиональному подходу к типографике логотип станет более статичным, удобным и визуальным приятным. Помимо этого, корпоративный стиль пополнится пиктограммами в виде линейки сельскохозяйственной техники компании – тракторов, комбайнов и др.

Руководитель отдела маркетинга АСА «АСТРА» Петер Пажицки отмечает, что решение осовременить корпоративный стиль пришло во время создания брендбука. По его мнению, благодаря игре цветов и индивидуальному подходу к стилизации продукции бренд «АСТРА» станет более узнаваемым, а также подтвердит свой статус сильного и инновационного предприятия.

Вскоре новый дизайн компании проявится во всех областях: в рекламе, в интернете, в сфере торговли, на всех выставках и показах, проспектах, материалах для обучения и т.д. 



Рубашка мужская серая с узором



Значки



Пиджак мужской серый



Джемпер



Галстук и зажим



Футболка



Наклейка на технику



Рубашка женская белая



Одежда рабочая серая



Наклейка на технику



Наклейка на технику



# 2015:

## выживание или развитие?

В последнее время не раз приходилось слышать от разных государственных деятелей, что именно сельское хозяйство станет тем локомотивом, который, как, впрочем, и было всегда, вытянет всю экономику государства. К сожалению, в сложившейся ситуации не стоит надеяться, что будут приняты меры, направленные на модернизацию и укрепление «локомотива», зато возникает четкая уверенность, что к этому «локомотиву» прицепят дополнительные «тяжелые вагоны», которые он просто обязан будет потянуть

Об этом говорит прежде всего ситуация на финансовом рынке, где нестабильность курса национальной валюты порождает спекуляции и замораживает деловую активность, а стоимость кредитов достигает 24% годовых, что существенно выше отраслевой рентабельности и является непомерной ношей для аграрного сектора. Последнее время все четче прослеживается тенденция усложнения доступа к кредитам — банки и лизинговые компании согласовывают выдачу кредитов долго, выдвигаются дополнительные требования, после чего следуют отказы. Очевидно, что такая политика в сфере финансов не может быть стимулом для аграрного сектора, и единственное, что приходит на ум в ответ на вопрос о том, как «локомотив» может вытянуть экономику государства, — это увеличение налоговой нагрузки на сельхозпроизводителей. Вероятнее всего, этого и стоит ожидать в 2015 году.

### Выбор позиции

Большинство аграриев сходятся во мнении, что придется сокращать расходы, минимизировать риски и реализовывать проекты только самой высокой приоритетности. Мало кто станет спорить с тем, что выводы сделаны верные, однако стоит отметить, что к этим выводам можно прийти, находясь как на позиции развития, так и на позиции выживания.

Прежде всего, позиция будет определяющей в успешности дальнейших решений, принятых на основании сделанных выводов. Хочу оговориться сразу, что позиция выживания для нас неприемлема, так как предполагает отказ от полноценного использования потенциала предприятия, всех возможностей имеющихся ресурсов. Поэтому далее в статье будет изложено мнение относительно минимизации расходов сельхозпредприятия, основывающееся на позиции развития.

Именно развитие, как это ни странно, будет критерием успешности агробизнеса в условиях экономического кризиса. И именно позиция развития станет основой для повышения эффективности сельхозпредприятий и восстановления украинской экономики в целом, поскольку нет другого выхода, кроме как совершенствоваться и приспосабливаться к изменениям. И в этом смысле позиция выживания порождает бездействие, неспособность сопротивляться изменениям и, вероятнее всего, экономические потери от нереализованных возможностей.

Уже сегодня руководителю придется проанализировать всю экономическую деятельность предприятия и заглянуть в те «темные углы», в которые до сих пор никогда не заглядывали. Поскольку особенности функционирования у каждого хозяйства свои, остановимся на общих моментах.

## Планирование бюджета

При планировании доходной части бюджета очень важно не завышать ожидания по стоимости сельхозпродукции. Как правило, за счет завышенных ожиданий стараются компенсировать большую расходную часть. Чтобы сельхозпредприятие не оказалось в убытке, стоит внимательно отнестись к прогнозам мировых аналитиков насчет того, что мировые цены на нефть начнут расти не ранее чем в 2016 году, а значит, и цена на сельхозпродукцию на мировых рынках в 2015 г. повышаться не будет, так как является производной от цены на нефть. Поэтому, наивно полагать, что весной удастся сдать сельхозпродукцию по тем же ценам, как и весной 2013 и 2014 гг.

## Пути уменьшения расходов

Можно выделить два подхода к уменьшению расходов. Первый — «лечить то, что болит»: при этом максимально сокращаются расходы на операционную деятельность без оглядки на будущее, и, возможно, даже в ущерб качеству. Как уже было сказано выше, такой подход основан на позиции выживания и опасен для предприятия. Другой же подход является более рациональным и основан на существенном сокращении операционных расходов за счет дополнительных капиталовложений, например в более технологичное и производительное оборудование. На нем и остановимся подробнее.



## Технологический процесс

Его придется анализировать в первую очередь, так как несоблюдение или нечеткое соблюдение технологического процесса чревато снижением урожайности и падением качества сельхозпродукции. В этом смысле отсутствие высокопроизводительного оборудования или его количественная нехватка могут нанести предприятию куда больший ущерб, чем ставка в 24% годовых по кредитам, необходимым для его финансирования. Также следует проанализировать технологический процесс на предмет уменьшения количества технологических операций, и для этого стоит, опять-таки, обратить внимание на высокотехнологичное оборудование: например, глубокорыхлитель Gregoire Besson Helios HLSW 48B оснащен дисками и может выполнять одновременно две основных операции — глубокорыхление и дискование верхних слоев почвы. Агрегаты подобного функционального оснащения не просто сокращают агрономические сроки, но и уменьшают затраты топлива, потребность в дополнительных тракторах и человеческих ресурсах.



Немаловажной является и должная организация самого технологического процесса, например подвоз воды к опрыскивателю или удобрений — к разбрасывателю. Порой ненадлежащим образом организованная логистика может вдвое снизить производительность даже высокопроизводительного оборудования. Известны случаи, когда оператор по 3-4 часа ждет заправки опрыскивателя, а луговой мотылек в это время «доедает» кукурузу. Впрочем, и количество дорогой высокотехнологичной техники можно сократить при помощи более простой. Например, используя прицеп-перегрузчик Fliegl ULW30, можно сэкономить время на простое комбайна в ожидании разгрузки, и таким образом производительность совместной работы трактора, прицепа-перегрузчика и трех комбайнов будет равна производительности работы четырех комбайнов. При этом трактор есть в любом хозяйстве, а прицеп-перегрузчик стоит в разы дешевле комбайна.

## Топливо

Стоит отметить два основных способа экономии топлива. Первый — нормирование затрат топлива на разного рода технологические операции. Практика показывает, что в большинстве предприятий расчетные нормы расхода топлива выше реального расхода. Установить истину можно лишь опытным путем: собственнику сельхозпредприятия или даже инвестору следует самостоятельно сесть в кабину трактора или комбайна для того, чтоб на практике зафиксировать реальный расход.

Второй — использование более экономичной и производительной техники. Например, трактор Fendt 936 Vario является самым экономичным трактором по сравнению с аналогами — его экономия на такой операции, как вспашка, может достигать до 6-7 л/га. На экономию топлива может также повлиять своевременный ремонт силовых агрегатов.



## Эксплуатация техники

Правильная и бережная эксплуатация техники не просто продлит срок ее службы и сэкономит средства на ее ремонт, но также предотвратит ее поломки в сезон, а следовательно, потери от нарушения сроков агрономических операций. Правильная настройка агрегатов также продлит срок эксплуатации и сэкономит топливо. На предприятии следует должным образом организовать контроль за использованием техники согласно инструкции по эксплуатации. Невыполнение требований инструкций по эксплуатации является одной из самых труднорешаемых проблем в хозяйстве. В связи с этим к вопросу следует подходить системно, начиная от обучения механизаторов и инженеров, их мотивации, контроля и заканчивая внешним аудитом сервисной службы поставщика.

## Удобрения и СЗР

Стоит внимательно подходить к выбору удобрений и средств защиты растений. Следует применять оригинальные препараты, поскольку использование дженериков чревато не просто тратой денег на средства, которые случайно не подействовали, но и срывом агрономических сроков. При выборе минеральных удобрений нужно обращать внимание на их физические свойства: например слабая и мелкая гранула крошится о лопатки разбрасывателя и падает вблизи него, из-за чего удобрения ложатся по полю неравномерно, тем самым уменьшая эффект от их внесения.

Вернемся к оборудованию, которым будут вноситься удобрения и СЗР. Качественное внесение даст эффект экономии, некачественное может свести экономию на нет. Среди разбрасывателей минеральных удобрений рекомендуем остановить свой выбор на Vogballe, среди прицепных опрыскивателей — на Verthoud. По технологическому оснащению, производительности и долговечности равных им на мировом рынке пока не существует. Также обратите внимание на хранение удобрений: слипшиеся комки и засохшие глыбы — не намного лучше альтернатива хрупким и мелким гранулам.



## Ремонт и обслуживание техники

Не исключено, что с целью экономии средств некоторые сельхозпроизводители будут вынуждены отказаться от покупки новой техники и проводить ремонт той, которая есть в хозяйстве. Инженерные службы на предприятиях, как правило, в состоянии справиться с простым ремонтом импортной сельхозтехники, но для проведения сложных или капиталь-

ных ремонтов стоит прибегать к услугам сервисных служб дилеров техники. При этом каждый руководитель должен ответить себе на два вопроса: насколько оправданы инвестиции в ремонт старой техники по сравнению с инвестицией в новую технику, а также как выбрать компанию, которая будет осуществлять ремонт.



Обычно при принятии решения по первому вопросу в расчет принимается то, что ремонт можно осуществлять силами инженерной службы или с привлечением сторонних специалистов, но с минимальными затратами, и решение приходит само собой — отремонтировать старую. Однако не все так гладко — как уже было сказано, сложный ремонт собственными силами чреват повторными поломками, равно как и ремонт сервисными бригадами, которых не обучали инженеры производителя техники. Самоучки, необученные специалисты или те, кто имеет мало опыта, ремонтирует технику долго, тем самым срывает агрономические сроки в сезон, и выполняют работу некачественно, что приводит к повторным поломкам, дополнительным затратам на ремонт и опять же срыву агрономических сроков. Компания «АСТРА» рекомендует всегда проводить ремонты у проверенных официальных дилеров, поскольку это однозначно будет быстрее и надежнее, а в конечном счете — еще и дешевле. Однако услуги официальных дилеров не могут стоить дешево, поскольку сервисную службу надо учить на заводах производителей за границей, снабжать инструментами, оборудованием и транспортными средствами. При этом наивно полагать, что «кулибины», которые приехали на легковушке, одалживают инструмент у инженеров хозяйства и просят за «ремонт» вдвое меньше, чем официальные дилеры, сделают ремонт качественно. Если в конечном итоге ремонт старого оборудования получается недешевым и оказывается, что его выгоднее продать, как есть, нежели отремонтировать, то это сигнал не к тому, чтобы искать пути, как на нем сэкономить, а к тому, чтобы вернуться к идее приобретения новой техники.

## Запчасти

«АСТРА» придерживается однозначной позиции по поводу запчастей: они должны быть оригинальными. Да, оригинальные запчасти дороже, но не стоит забывать, что техника представляет собой единую систему, в которой все детали и узлы идеально подогнаны производителем на заводе, а выход из строя отдельных деталей приводит к износу или поломке смежных деталей и узлов. Нетрудно догадаться, что неоригинальная запчасть не тестируется производителем на заводе и не может

быть подогнана к остальным, как оригинальная, а это значит, что будет изнашиваться быстрее сама и больше изнашивать смежные запчасти и узлы. Большинство неоригинальных деталей имеют низкую цену за счет низкого качества материалов и их обработки, это и объясняет их короткий срок службы. Покупаете неоригинальное — будете чаще тратить деньги на запчасти и ремонт и уменьшите срок службы вашей техники.

Единственный логичный способ экономии на запчастях — покупка оригинальных запчастей, но не под брендом производителя техники, а под брендом производителя запчастей, которыми комплектуется техника на заводе, что иногда бывает дешевле. Но есть также и подводные камни — производители постоянно совершенствуют технику и могут модифицировать запчасти, часто даже незначительно. Поэтому не факт, что деталь, которую вы купили под брендом производителя запчастей, подойдет именно для вашей машины, тем более что экономия в таких случаях выходит, как правило, незначительная.



## Сотрудники

Самая большая проблема в каждом хозяйстве — это человеческий фактор. Решить ее можно при помощи обучения сотрудников и подбора новых кадров. Межсезонье стоит потратить на обучение сотрудников, потому что если этого не делать, то в этом году сотрудники повторят ошибки прошлого года. И как они могут начать работать лучше, если их этому никто не учил? Обучение стоит проводить не только по эксплуатации техники и ее ремонту, но и по ведению бухгалтерии, агрономии, организации и оптимизации технологического процесса, в общем, по всему, что связано с их деятельностью. Большую часть информации могут предоставить поставщики, причем часто даже бесплатно.

Кроме обучения, надо присмотреться к тем, кто у вас работает, возможно, от некоторых сотрудников уже давно больше вреда, чем пользы, и на их место могут прийти более подходящие кадры. И тут вопрос не в том, что люди плохие, вопрос в том, что они могут быть не на своем месте. Люди с процессным складом ума не могут потянуть проектные задачи, равно как и проектно ориентированные сотрудники теряют мотивацию при работе с однообразными процессами. Известно, что в селах квалифицированных кадров нет или почти нет, поэтому внимание следует обращать на тех, кто может и хочет учиться, и, опять же, учить их. Неэффективные

сотрудники в нынешней экономической ситуации являются слишком большим риском для сельхозпредприятия и для сельского хозяйства Украины в целом, как для «локомотива», который должен вытащить всю экономику страны.

И наконец, минимизировать человеческий фактор можно путем замещения человеческого труда работой машин. Так, например, погрузчик Manitou 735 TLSU на предприятии может заменить работу 5-10 человек.

## Точное земледелие

Если еще несколько лет назад мы писали о точном земледелии, как о завтрашнем дне, то сейчас впору говорить о нем, как о дне сегодняшнем. Сегодня без навигации уже трудно представить себе работу опрыскивателя или разбрасывателя минеральных удобрений. Безусловно, при использовании систем точного земледелия должна внедряться оптимизация расходов.

Мы рекомендуем и в 2015 году продолжать инвестировать средства в эти проекты, без оглядки на сложную экономическую ситуацию, поскольку это соответствует логике развития. Единственное, на что следует обратить внимание при закупках в 2015 г., — это быстрота окупаемости оборудования. Практика показывает, что отладить систему точного земледелия в хозяйстве за один год маловероятно, поэтому большинство аграриев прибегают к внедрению отдельных решений поэтапно и по мере необходимости. Для того чтоб не отступить от курса совершенствования, стоит выбрать то оборудование, которое окупится в 2015 году.



## Налоговая оптимизация

Подробно на этом вопросе останавливаться не будем, скажем лишь, что мы ни в коем случае не рекомендуем черные схемы, поскольку это деструктивный путь как для предприятия, так и для экономики страны. Оптимизировать налоговую нагрузку можно всегда, стоит только взглянуть на деятельность сельхозпредприятия под другим углом, возможно, при помощи сторонних специалистов. Такой подход поможет соблюсти баланс интересов сельхозпроизводителя и государства в рамках, определенных законодательством Украины.

## Рациональное использование ресурсов

Повысить прибыль на предприятии можно за счет более рационального использования имеющихся ресурсов. Так, например, мало задействованную технику можно использо-

вать на подрядных работах. Если у вас в хозяйстве уже установлена навигационная базовая станция, вы можете продавать сигнал соседям.

Можно встретить предприятия, которые занимаются животноводством и не вносят органические удобрения, а складывают их в балках. Если рассматривать помет как ресурс, а не отходы, особенно при нынешних ценах на минеральные удобрения, то при его внесении, пусть даже арендованными разбрасывателями, можно получить существенную экономию и избежать экологической катастрофы.

Солому можно использовать в качестве сырья для производства пеллет, правда, для закупки оборудования потребуются инвестиции, но, тем не менее, запуская сопутствующий проект, можно также получать неплохую прибыль.

## Хранение сельхозпродукции

Самым животрепещущим вопросом является цена на сельхозпродукцию. Сдать ее дорого можно ближе к зиме или даже весной, а для этого ее надо где-то хранить. В связи с этим любые незадействованные помещения могут и должны рассматриваться как зернохранилища. Для этого стоит правильно их подготовить под хранение (желательно получить по этому вопросу консультации специалиста). Не стоит пренебрегать любыми возможностями. Даже арендные помещения, если правильно их подготовить, организовать хранение и охрану, могут дать дополнительную прибыль.



## Анализ бизнес-партнеров

В кризисное время стоит обратить внимание на своих партнеров, оценить их потенциал и попробовать понять, насколько они лояльны, настроены на конструктивное сотрудничество и соответствуют всем вашим требованиям. Причем это касается не только поставщиков сельхозтехники, но и зернотрейдеров, поставщиков топлива, посевного материала, удобрений и средств защиты растений.

Следует также уделять своим партнерам больше внимания, посещать их офисы и рабочие площадки, знакомиться с их складами и организационной структурой. На сегодняшний день к поставщикам техники в отрасли уже сложились определенные требования, которыми и можно охарактеризовать их надежность. Прежде всего, это близость сервиса и склада запасных частей к хозяйству, также важен объем склада и его коэффициент (вероятность, с которой можно найти требуемую запчасть на складе), профессионализм сервиса, количество сотрудников сервиса и их квалификация.

Компания «АСТРА» может похвастаться не только всеми перечисленными характеристиками, но и эффективной организационной структурой, которая и является причиной ее успешности. В структуре «АСТРЫ» заложен принцип эффективного распространения информации, что дает возможность сотрудникам, которые работают с клиентом, своевременно получать необходимые знания от ключевых сотрудников, чтобы качественно и в нужный срок предлагать технические решения агрономических задач, подбирать запчасти и осуществлять ремонты и обслуживание проданной техники. Так, за каждым из направлений компании, например, за маркой Horsch, закреплены три ключевых специалиста: продукт-менеджер по технике, который осуществляет обучение продавцов, знакомит их с возможностями той или иной модели, проводит демонстрации техники по запросу клиента, поддерживает связь с заводом-производителем и организывает поставку техники клиенту в срок; продукт-менеджер по запасным частям, который обучает продавцов запчастей, организывает закупку и поставку запчастей, а также контролирует наполнение склада достаточным количеством запчастей и осуществляет коммуникацию с заводом, несет ответственность за своевременность поставок; ведущий сервисный инженер, который осуществляет обучение механиков особенностям ремонта, выезжает на сложные ремонты к клиенту лично, контролирует процесс гарантийной поддержки, а также постоянно поддерживает связь с производителем и консультирует инженерную службу клиента по телефону.

По нашему мнению, это самая эффективная структура, поскольку она дает возможность ключевым сотрудникам контролировать процессы и постоянно передавать знания. В этой системе знания распределяются равномерно, и у клиента не возникает зависимости от отдельных квалифицированных сотрудников — все сотрудники «АСТРЫ» имеют равный доступ к информации и готовы качественно и в срок обслуживать клиента по любому запросу. Не стоит стесняться предъявлять высокие требования к поставщикам техники, ведь кризис заставляет совершенствоваться не только сельхозпроизводителей, но и поставщиков техники.

Из всего вышесказанного можно сделать как минимум один вывод — принимать решение о том, как, с кем и чем работать в 2015 году, предстоит уже сейчас. И не стоит откладывать решения в долгий ящик, поскольку при всей кажущейся нестабильности большинство весомых факторов (начиная от непрекращающегося обесценивания национальной валюты и заканчивая ценами на сельхозпродукцию, которые, судя по всему, весной 2015 г. не достигнут уровня цен прошлого года) подталкивают к инвестированию в высокопроизводительное оборудование. На фоне этого покупка техники уже сейчас выглядит как возможность для вашего бизнеса, а гривневый счет или залежавшееся зерно на складе — как дополнительные риски.

Искренне надеемся, что данная статья окажется для вас полезной, и будем рады проконсультировать в вопросах повышения эффективности вашего бизнеса за счет высокотехнологичного оборудования.

Галушка Андрей,  
руководитель направления продуктового маркетинга  
+38 (050) 441-66-61  
an.galushka@astra-group.com.ua



# Новый Fendt 936 Vario (G3): МОЖЕТ СДЕЛАТЬ БОЛЬШЕ. ДЕЛАЕТ ЭТО ЛУЧШЕ

В 2013 году на международной выставке сельхозтехники Agritechnica, проходившей в Ганновере, Fendt продемонстрировал новые тракторы серий 800 и 900 Vario, а уже осенью 2014 года запустил эти машины в серийное производство

|           |         |          |
|-----------|---------|----------|
| 927 Vario | 199 кВт | 270 л.с. |
| 930 Vario | 221 кВт | 300 л.с. |
| 933 Vario | 243 кВт | 330 л.с. |
| 936 Vario | 265 кВт | 360 л.с. |



В процессе разработки и производства тракторов серии 900 Vario (G3) концерн **AGCO — Fendt** использовал целый ряд решений, преследуя лишь одну цель: повысить эффективность и производительность. На практике это означает меньший расход топлива на гектар и в час, и как результат — снижение эксплуатационных затрат.

Точная и согласованная трансмиссия, гибкая отдача мощности, повышенная стабильность движения и торможения, еще более оптимизированное управление и многочисленные вспомогательные системы и системы безопасности — все это дает совершенно новое восприятие управления такими машинами. Достигнуть этого удалось благодаря революционной и эффективной концепции, складывающейся из многочисленных, оптимально согласованных друг с другом отдельных решений. А если говорить точнее, то в новых тракторах Fendt 900 Vario применено 63 новаторских решения.



## Более мощный и динамичный двигатель благодаря концепции двойного наддува воздуха

Благодаря двум последовательно соединенным турбо-нагнетателям различного размера, а также дополнительно-му промежуточному охладителю наддувочного воздуха новые 6-цилиндровые двигатели Deutz объемом 7,8 л имеют более высокую тяговую мощность, динамичность, надежность и экономичность. Внедрив данный концепт в жизнь, конструкторам удалось получить более ровную кривую крутящего момента, дополнительные 20 л.с. мощности уже при 1100 об./мин. коленчатого вала и постоянную максимальную мощность при максимальных и номинальных оборотах двигателя. Снижена номинальная частота вращения коленчатого вала, которая в новом двигателе составляет 2100 об./мин. и способствует снижению расхода топлива, уровня шума и увеличению моторесурса двигателя.

В свою очередь, конструкция с двумя турбоагнетателями и промежуточными охладителями позволяет более качественно наполнить цилиндры двигателя воздухом и в результате получить эффективное сгорание топлива.

Также стоит отметить и другие положительные изменения: обновленные системы охлаждения моторного и трансмиссионного масел, реверсивный вентилятор с электроуправлением (опция), стальные поршни двигателя, отличающиеся максимальной прочностью и долговечностью, и многое другое.

## Новая гидравлическая система с концепцией низкого энергопотребления

Гидравлическая система является одной из ключевых систем трактора, определяющих его эффективность. Наряду с этим она — один из основных потребителей энергии в машине. До настоящего момента давление в гидравлической системе тракторов Fendt 900 Vario поддерживалось при помощи шестеренчатого насоса. В новых тракторах эту задачу выполняет основной поршневой насос гидравлической системы, который создает необходимое давление. Благодаря такой концепции удается сэкономить до 2 кВт мощности двигателя. Оптимизированный клапан гидравлической системы управления обеспечивает более точную реакцию рулевого

управления даже во время одновременного выполнения нескольких операций.

## Высокая нагрузка и долговечность коробки передач

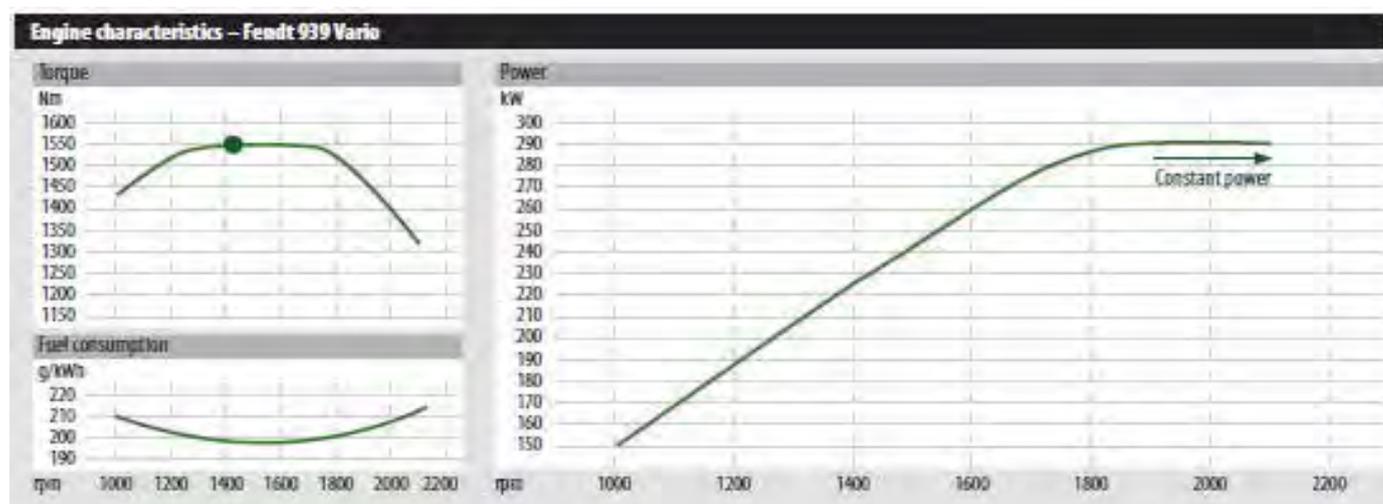
Оптимизация коснулась и КПП Vario, которая теперь характеризуется еще большей надежностью и удобством обслуживания. Начиная с модели 933 Vario и выше, усиленный внутренний корпус настолько же увеличивает ее нагрузочную способность, насколько и совершенно новый, позаимствованный из арсенала «Формулы-1» подшипник гидронасоса с цилиндрическими роликами. Благодаря более высокому коэффициенту работоспособности и увеличению длины роликов срок службы гидронасоса существенно возрастает. Уникальный теплообменник в комплексе с охладителем трансмиссионного масла повышенной эффективности обеспечивают требуемое снижение рабочей температуры при увеличении смазочной способности и срока службы. Ориентированная на нужды сервисного обслуживания точка дистанционного контроля коробки передач с правой стороны трактора отличается доступностью и дает значительный выигрыш во времени.

Возможность быстрого измерения важнейших параметров коробки передач позволяет избежать длительного монтажа колеса, и машина быстро вновь возвращается в строй.

## Большое тяговое усилие, сохранение структуры почвы и безопасность движения: новая система регулирования давления в шинах VarioGrip

Лошадиные силы не значат ничего, если они не передаются на почву. Ни один другой производитель не предлагает столь комплексных преимуществ системы VarioGrip — полностью интегрированной в трактор системы регулирования давления в шинах, опционально доступной в модели 900 Vario. К таким преимуществам относятся увеличенная сила тяги, меньшее сопротивление качению, меньший расход топлива, а также значительная безопасность движения по дорогам. Эта защищенная патентом конструкция обеспечивает быстрое наполнение шин, оснащена высокопроизво-

## Характеристики двигателя трактора Fendt 939 Vario





дительным компрессором, гарантирует долгий срок службы и надежность, а также предупреждает обрыв пневматических шлангов. Одновременно она снижает давление на почву и, в конечном счете, положительно сказывается на ее плодородии. Такая почва характеризуется лучшей водопроницаемостью, аэрацией, проходимость для транспорта и в итоге — здоровой микробиологической средой. Также благодаря системе VarioGrip водитель может при той же мощности в лошадиных силах увеличить силу тяги до 15%. Это значит, например, что трактор 936 Vario может продемонстрировать те же показатели мощности тяги, что и машины, имеющие на 40 л.с. большую мощность, но не использующие данной технологии. Управление системой VarioGrip осуществляется через Variotronic с использованием двух регулируемых параметров на каждой оси.

Кроме того, по предварительным подсчетам инженеров Fendt, экономическая эффективность от использования системы VarioGrip может составить свыше 40 тыс. евро за период эксплуатации в 10 тыс. моточасов.

### **Удобство кабины и комфортность езды — как в легковом автомобиле**

В новой кабине X5 производитель Fendt уже в обычном порядке предлагает великолепные рабочие условия, дополнительно оптимизированные в новых семействах мощных тракторов. Заслужившая похвалы во многих сравнительных обзорах система рулевого управления Fendt Reaction здесь дополнительно усовершенствована при помощи новой системы регулирования сервомеханизма рулевого управления, обеспечивающей более комфортное прямолинейное движение по инерции, подвижность и комфорт в изменяющихся ситуациях при движении.

Комфортность движения повышена за счет системы кондиционирования с усиленной охлаждающей способностью при одновременном снижении расхода топлива, а также доступной опционально системы рулевого управления Vario Active, обеспечивающей благодаря уменьшенному вдвое

числу поворотов рулевого колеса удобство управления на уровне легкового автомобиля. Помимо этого, автоматическая система регулирования яркости обеспечивает при помощи датчиков освещения приятную интенсивность подсветки элементов управления и оптимальное распознавание показателей приборов. Громкие щелчки указателей поворотов способствуют повышению безопасности движения. Еще одна новинка — сиденье водителя с внешней системой подачи сжатого воздуха.

Благодаря инновационному усовершенствованию и интеграции всех функций, в частности функций управления трактором и навесным оборудованием, функции видеокамеры, ведения статистического учета, следоуказателей, уникальная разработка Variotronic от Fendt стала еще более привлекательной и разносторонней. Теперь она имеет дисплей с диагональю 10,4 дюйма. Внешний вид, подобный системе смартфона, устойчивую к царапанию цельную стеклянную поверхность, светодиодную подсветку и значительно улучшенную четкость изображения. Также следует упомянуть в четыре раза более эффективную технологию Bluetooth, при помощи которой водитель может по беспроводному протоколу передавать параметры трактора и данные по выполненным работам в свою программу учета в офисе. Новые электронные вспомогательные системы, такие как автоматическая система переключения секторов оборудования SectionControl, контролирующая до 24 секторов; новая система следоуказания начального уровня VarioGuide light, телеметрическая система Agcommand, система статистического учета VarioDoc Pro, фиксирующая в фоновом режиме результаты обработки, расход топлива и время работы, или автоматическая система ограничения предельных нагрузок 2.0, обеспечивающая безупречное управление работой двигателя и коробки передач, являются залогом того, что новые мощные тракторы Fendt вновь становятся образцом производительности.

Кулик Леонид,  
руководитель группы AGCO  
+38 (050) 334-83-53  
l.kulik@astra-group.com.ua



# Пропашные сеялки Challenger 8000

Как известно, основные задачи сеялок — это обеспечение, во-первых, точности высева семян в почву; во-вторых, большой вариативности нормы высева семян на гектар; в-третьих, соблюдения глубины высева семян (от этого зависит скорость прорастания семян, получение оптимального количества влаги и тепла на начальном этапе жизнедеятельности растений).

Всем этим требованиям отвечают сеялки Challenger (они же — хорошо зарекомендовавшие себя на украинском рынке White и MF 555), созданные в соответствии с новейшими требованиями современного сельского хозяйства для применения при любых технологиях обработки почвы — традиционной, минимальной и нулевой

## Инновационные системы и конструкции

Компания «АСТРА» рада предложить вам на выбор 8-, 12- и высокопроизводительные 16-рядные сеялки с шириной междурядья 70 см. Стоит отметить, что 12- и 16-рядные сеялки оснащены складывающимися рамами. Такое разнообразие моделей поможет вам найти сеялку, точно соответствующую вашим требованиям, возможностям и желаниям.

Все компоненты соответствуют современным стандартам и помогут вам увеличить урожай и прибыль. Точность внесения достигается за счет проверенной запатентованной системы позитивного давления воздуха РАРМ™, которая обеспечивает мягкий, постоянный посев, минимальное количество поврежденных семян и повышенную всхожесть и не требует практически никакого технического обслуживания. Усовершенствованные сенсоры точно фиксируют прохождение различных по массе и форме семян. Конструкция «вы-

брос с торца» полностью устраняет задержку зерен, после того как они покидают ячейки, обеспечивая тем самым исключительную равномерность посева.



С сеялками Challenger серии 8000 вы забудете о трудностях, связанных с заменой семенных дисков, так как на них установлен винт с большой удобной головкой, позволяющий быстро их менять. При этом нет необходимости использовать какие-либо инструменты или снимать семенной ящик. Все операции производятся вручную.

**Оборудование и управление**

Как уже говорилось выше, увеличение урожая и производительности полностью зависит от высокоточных высевальных секций и использования технологии позитивного давления воздуха PAM™. Двойные дисковые сошники диаметром 380 мм и толщиной 3,5 мм отлично подготавливают почву. Хороший контакт семян с почвой обеспечивает их раннее прорастание. Каждая высевная секция крепится на параллельных тягах, разработанных для копирования рельефа поля. Контроль глубины посева регулируется в широком диапазоне (от 13 до 102 мм). Высокая равномерность глубины посева достигается за счет качающегося механизма подвески опорных колес. Эта стандартная для сеялок Challenger 8000 система позволяет каждому колесу двигаться независимо от другого. Колеса могут преодолевать препятствия высотой до 50 мм без уменьшения глубины посева.

Для внесения сухих или жидких удобрений предлагают различные варианты сошников, которые позволяют достичь требуемой точности. Благодаря тому, что удобрения вносятся одновременно с семенами, располагаясь рядом и несколько ниже семян, достигается их оптимальное усваивание, что благотворно отражается на урожайности.

На рядовые секции или на основную раму могут устанавливаться различные почвообрабатывающие приспособления, позволяющие подготовить более качественное семенное ложе. Одним из таких орудий является дисковый измельчитель пожнивных остатков, который подготавливает почву для сошников на полях с большим количеством пожнивных остатков; еще одно приспособление — контролер пожнивных остатков, который удаляет их перед универсальной секцией и может ступенчато (по 6 мм) регулироваться по высоте. Комбинированный измельчитель-разбрасыватель подготавливает семенное ложе и рыхлит почву одновременно. В результате работы данных приспособлений ускоряется развитие корневой системы растений и повышается дружность всходов.

Для облегчения транспортировки к следующему полю по завершении работы на 12-рядной модели CH 8122 TVF гидравлически активируемые секции складываются вертикально на транспортную ширину 6,5 м. Вертикально складывающаяся сеялка высокопроизводительна и совместима с большим количеством оборудования для внесения удобрений и обработки почвы. На неровных полях секции можно оставлять незакрепленными для умеренного вертикального прогиба, что обеспечивает равномерную глубину высева по всей ширине машины.

Это касается и 16-рядной сеялки CH 8186 HFF. В работе она захватывает 11 м за один проход, что гарантировано позволит засеять до сотни гектаров за день. По завершении работы прямо из кабины трактора можно быстро сложить сеялку на транспортную ширину 4,5 м для переезда к следующему полю. В модели 8186 HFF секции складываются горизонтально вперед.

Современные и очень простые в эксплуатации мониторы управления SM300, устанавливаемые в кабине трактора, позволяют оператору полностью контролировать процесс работы сеялки: состояние секций, скорость работы, обработанную площадь, норму высева.

Пропашные сеялки Challenger, предлагаемые компанией «АСТРА», могут быть оборудованы автономными гидронасосами с приводом от ВОМ для привода вентилятора (что расширяет выбор тракторов для работы с сеялками) и системой внесения гранулированных минеральных удобрений, обеспечивающей оптимальный рост всходов.

Если вы заботитесь о росте рентабельности хозяйства, можете полностью положиться на сеялки марки Challenger.

**Технические характеристики**

| Модель  | Challenger 8108 TSB        | Challenger 8122 TVF      | Challenger 8186 HFF                 |
|---|----------------------------|--------------------------|-------------------------------------|
| Количество рядов  | 8                          | 12                       | 16                                  |
| Рама, 178x178 мм  | жесткая                    | складывается вертикально | складывается горизонтально (вперед) |
| Междурядье, см  | 70                         | 70                       | 70                                  |
| Зубчатый дисковый маркер  | Гидравлический             |                          |                                     |
| Зерновые баки, л  | 105                        | 70,5                     | 105                                 |
| Баки для внесения гранулированных минеральных удобрений, кг               | 908 (4 x 227)              | 1363 (5 x 227 + 2 x 114) | 1816 (8 x 227)                      |
| Баки для внесения жидких минеральных удобрений, л (опция)                 | 1134 (2 x 567)             | 1512 (2 x 756)           | 2268 (4 x 567)                      |
| Бачки для гербицидов / инсектицидов, кг (опция)                           | 32                         | 32                       | 32                                  |
| Гидронасос  | привод 1000 / 500 об./мин. |                          |                                     |
| Монитор потока зерна, SM-300  | +                          | +                        | +                                   |
| Прикатывающие колеса  | +                          | +                        | +                                   |
| Высевающие диски для разных культур (6 наборов)                           | +                          | +                        | +                                   |
| Одно- или двухдисковые сошники для внесения минудобрений                  | +                          | +                        | +                                   |
| 13-волновой дисковый нож с комбинированным контролером пожнивных остатков | +                          | +                        | +                                   |
| Прижимные пружины повышенной прочности                                    | +                          | +                        | +                                   |
| Количество колес  | 4                          | 6                        | 8                                   |
| Транспортная ширина, м  | 6,3                        | 6,5                      | 4,5                                 |
| Необходимая мощность трактора, л.с.                                       | до 160                     | до 240                   | до 300                              |

**СПЕЦИАЛЬНЫЕ условия финансирования при покупке пропашных сеялок Challenger 8000 до 28.02.2015**

| № | Модель       | Условия оплаты  | Срок   | Ставка финансирования USD, % | Ставка финансирования UAH, % |
|---|--------------|---|--------|------------------------------|------------------------------|
| 1 | CH 9108/8108 | Аванс от 30 %<br>Погашение тела кредита: сентябрь – декабрь | 2 года | 2,50                         | 12,50                        |
| 2 | CH 8122      |   |        |                              |                              |
| 3 | CH 8186      |   | 3 года | 4,60                         | 14,70                        |
| 4 | CH 9124      |   |        |                              |                              |

Кулик Леонид,  
руководитель группы AGCO  
+38 (050) 334-83-53  
l.kulik@astra-group.com.ua



## **Challenger 5730 —** **качественная предпосевная обработка**

Предпосевная обработка почвы — ключевая неотъемлемая часть правильной системы обработки почвы. Основной ее целью является создание благоприятных почвенных условий для прорастания семян, дальнейшего роста и развития культурных растений, качественной уборки урожая

Ни для кого не новость, что качественная и своевременная предпосевная обработка почвы — залог высокого будущего урожая.

В 2013 году корпорация AGCO представила украинским сельхозпроизводителям решение в сфере предпосевной подготовки почвы — серию культиваторов Challenger 5730, которые до этого поставлялись в Украину под торговой маркой WIL RICH.

Культиваторы Challenger серии 5730 представлены широким модельным рядом машин с шириной захвата от 7,6 до 18,3 м. Они отличаются высокой мощностью конструкции и надежностью узлов: сечение бруса основной рамы составляет 7,6 см x 10,2 см. Особенности конструкции делают этот культиватор наиболее рациональным выбором при работе на больших скоростях по системе традиционной и минимальной обработки почвы.

Высокий клиренс под рамой (73 см), а также большое расстояние между стойками в одном ряду (89 см) обеспечивают свободное прохождение большого количества растительных остатков без забивания.

Для качественного копирования рельефа почвы культиватор оборудован tandemными колесами, что позволяет лучше выдерживать заданную глубину обработки даже на неровных поверхностях.

Размещенные в шахматном порядке на пяти поперечных балках усиленные С-образные стойки с шириной стрельчатой лапы 23 см дают возможность работать с перекрытием. Для работы на разных типах почв производитель предлагает два типа культиваторной лапы (основного рабочего органа). Для более легких почв подойдет лапа с одной прижимной пружиной (рисунок 1) с усилием срабатывания до 68 кг. Для более сложных условий предлагается культиваторная лапа с двумя прижимными пружинами (рисунок 2) с усилием срабатывания до 140 кг — чего пока не может предложить ни один производитель в данной отрасли.



Рисунок 1



Рисунок 2

Дополнительное оборудование на выбор — 5-рядная зубовая борона, 3-рядная пружинная борона и трубчатый каток или 4-рядная пружинная борона — обеспечивает превосходную окончательную подготовку почвы.

Регулировка глубины обработки на культиваторах Challenger 5730 осуществляется механически в одной точке в передней части культиватора (рисунок 3). Опционально возможна установка гидравлического комплекта для регулирования глубины из кабины трактора.



Рисунок 3

Именно культиваторы Challenger 5730 способны в короткий срок обработать большие площади после пахоты, подготовить почву под посев и предотвратить потерю влаги.

### Технические характеристики культиваторов Challenger CH5730

| 3-секционная рама (ширина центральной рамы 3,3 м) |                     |                   |                           |                        |                         |
|---|---------------------|-------------------|---------------------------|------------------------|-------------------------|
| МОДЕЛЬ  | Тип сцепки          | Рабочая ширина, м | Количество стоек лап, шт. | Транспортная ширина, м | Мощность трактора, л.с. |
| CH5730-25   | Жесткая             | 7,6               | 43                        | 4,9                    | 175-225                 |
| CH5730-27   | Жесткая             | 8,4               | 47                        | 4,9                    | 193-248                 |
| CH5730-30   | Жесткая             | 9,1               | 51                        | 4,9                    | 210-270                 |
| CH5730-32   | Жесткая             | 9,8               | 55                        | 4,9                    | 225-290                 |
| CH5730-39   | Жесткая             | 11,9              | 67                        | 4,9                    | 275-350                 |
| 3-секционная рама (ширина центральной рамы 3,9 м) |                     |                   |                           |                        |                         |
| CH5730-32   | Жесткая / плавающая | 9,8               | 55                        | 5,6                    | 225-290                 |
| CH5730-34   | Жесткая / плавающая | 10,5              | 59                        | 5,6                    | 240-305                 |
| CH5730-37   | Жесткая / плавающая | 11,2              | 63                        | 5,6                    | 260-335                 |
| CH5730-39   | Жесткая / плавающая | 11,9              | 67                        | 5,6                    | 275-350                 |
| CH5730-42   | Жесткая / плавающая | 13,0              | 73                        | 5,6                    | 295-375                 |
| CH5730-45   | Жесткая / плавающая | 13,7              | 77                        | 5,6                    | 315-405                 |
| CH5730-47   | Жесткая / плавающая | 14,4              | 81                        | 5,6                    | 330-425                 |
| CH5730-50   | Плавающая           | 15,0              | 85                        | 5,6                    | 345-445                 |
| 5-секционная рама (ширина центральной рамы 3,9 м) |                     |                   |                           |                        |                         |
| CH5750-50   | Жесткая / плавающая | 15,5              | 87                        | 5,6                    | 350-450                 |
| CH5750-55   | Жесткая / плавающая | 16,9              | 95                        | 5,6                    | 385-495                 |
| CH5750-60   | Жесткая / плавающая | 18,3              | 103                       | 5,6                    | 425-540                 |





АНТАРКТИКА 2

# На Южный полюс на... тракторе!

Не женское это дело — путешествовать по Антарктиде. Да еще и на тракторе. Но на дворе нынче уже XXI век, и пришла пора ломать стереотипы. 38-летней голландской актрисе и театральному режиссеру Манон Оссевоорт предстояло преодолеть на тракторе Massey Ferguson 5 тыс. км заснеженных просторов на пути к Южному полюсу в сопровождении команды из 6 человек. На этой нелегкой дороге экспедицию под названием **Antarctica 2** ожидали горы и расщелины, высоты в 3400 м над уровнем моря, глубокий рыхлый снег и замерзшие снежные гребни, метели и белая мгла

## Мечты и трактор

Манон Оссевоорт за рулем трактора чувствует себя довольно уверенно. На ее счету уже свыше 38 тыс. км пути от Нидерландов через Балканы и Африку к Мысу Доброй Надежды. По дороге она собирала мечты разных людей на бумаге и цифровых носителях, чтобы доставить их на Южный полюс.

Источником вдохновения для этой экспедиции стала история сэра Эдмунда Хиллари, предпринявшего в 1957 году первую успешную попытку покорения Южного полюса. Этот выдающийся новозеландец доказал своим поступком всю силу человеческого духа. Через 35 лет (в 1992 году) Резервный банк Новой Зеландии даже выпустил серию 5-долларовых банкнот с изображением Э.Хиллари и его верного трактора Massey Ferguson на лицевой стороне.



«Поначалу никто из моих знакомых не верил, что я вообще способна осуществить такое путешествие, — рассказывает Манон. — Я родилась в небольшой деревушке на востоке Нидерландов, и для меня трактор символизирует, прежде всего, реализацию моей мечты: если вы хотите что-то сделать, неважно что, то достаточно просто медленно и планомерно, как трактор, идти к своей цели, и тогда все у вас обязательно получится»



Это путешествие имело и другую цель: продемонстрировать в сложных условиях трактор MF 5610 — самый мощный трехцилиндровый трактор, которые когда-либо конструировался под брендом Massey Ferguson

«Достигнув Южного полюса, я хочу слепить большого снеговика, поместив в него все те мечты, которые мне удалось собрать за это долгое время. Я надеюсь, что люди, услышав об этой истории, подумают: если она доехала на тракторе до Южного полюса и осталась невредима, то, может быть, моя мечта тоже реальна?» — сказала о своей миссии Манон.

## Непобедимый Massey Ferguson

Это путешествие имело и другую цель: продемонстрировать в сложных условиях трактор MF 5610 — самый мощный трехцилиндровый трактор, которые когда-либо конструировался под брендом Massey Ferguson. Этот трактор используется аграриями по всему миру в качестве надежной сельскохозяйственной машины. Для антарктической экспедиции его все же требовалось немного переоборудовать.

Для того чтобы трактор выдержал аномально низкие температуры, помимо установки поликарбоната вместо стекол, а также дополнительной изоляции, кабина трактора оснащена обогревателем Webasto. Топливная система трактора должна была обеспечивать питание обогревателя, который давал водителю согреться и обеспечивал защиту приборов трактора от сильных холодов. Аналогичное устройство, приводимое в действие системой подогрева двигателя, установлено на шасси трактора для дополнительного обогрева трансмиссии.

Решетка радиатора также была доработана и включала воздухозаборные отверстия большего диаметра, обеспечивающие улучшенную фильтрацию воздуха перед подачей в двигатель.

Шины серии ProgressiveTraction, которые были использованы в Антарктиде, обладают специальным двоящимся грунтозацепом, соприкасающимся с поверхностью в разное время и постепенно создающим более высокую силу сцепления тогда, когда это необходимо.

В передней части трактора закрепили специальную конструкцию для защиты машины от провала, в случае если трактор попадет в трещину ледника, а также лебедку для вытаскивания трактора. На специально сконструированной раме, прикрепленной к трехточечному механизму задней навески, установлен дополнительный топливный бак емкостью 400 л. Наконец, на борту имеется сделанная на заказ палатка, способная вместить трактор, генератор на 220 В и топливные баки к нему.

Удаленный мониторинг характеристик трактора во время путешествия в отсутствие мобильной связи стал возможным благодаря телеметрической системе AgCommand. Вся информация о состоянии трактора, данные о расходе топлива, скорости и температуре в штаб экспедиции передавались на страницу в интернете, посвященную экспедиции.

## Достичь цели

Всего экспедиция продлилась 17 дней, за это время и участники, и трактор сумели преодолеть суровые испытания, которые приготовила для них природа Антарктики. Команде приходилось осуществлять движение в условиях постоянно-



го полярного дня, и, более того, им пришлось выработать для себя специальный 30-часовой день. Остановки осуществлялись только для планового ремонта и смены водителей. Таким образом, двигатель трактора работал практически без остановок с самого начала экспедиции.

Неудивительно, что все члены команды подверглись влиянию суровых погодных и природных условий полярного юга. По мере продвижения вглубь континента участникам экспедиции пришлось пройти через ледовые поля с большим количеством расселин, преодолеть крутые подъемы, заструги (замерзшие снежные гребни высотой до 1 метра) и рыхлые снежные равнины. На одном из участков пути — при прохождении горного массива на высоте 3400 м — температура воздуха составляла минус 56° С и сопровождалась пронизывающим ветром. Им также пришлось восстанавливать связь, потерянную из-за обширной электромагнитной бури в один из первых дней экспедиции. Тем не менее, и человек, и машина выдержали эти суровые испытания, проявив все свои качества и выдержку в самых сложных условиях.

Участники экспедиции Antarctica 2, преодолев на тракторе Massey Ferguson 5610 нелегкий путь по полярным льдам протяженностью 2500 км, наконец, достигли Южного полюса. Они повторили путь сэра Эдмунда Хиллари. И как только Манон и ее команда оказались у своей цели, сразу же было



передано сообщение в штаб-квартиру миссии: «Мы находимся у шеста с красно-белыми полосками и блестящим шаром сверху, вокруг развиваются флаги. Это Южный полюс, 90 градусов южной широты — самая южная точка Земли. Невероятно — трактор Massey Ferguson у Южного полюса! Мы все просто счастливы быть здесь и с гордостью фотографируемся рядом с нашим трактором, в мощности и надежности которого нам ни разу не пришлось усомниться на протяжении всей экспедиции. Спасибо всем за поддержку».



# MAESTRO: что может быть лучше?

## От сеялки зависит многое

На конечный результат работы на поле — урожай — влияет множество факторов. Однако неоспоримым остается факт, что успех закладывается именно в самом начале — при посеве. И тут немаловажно, каким оборудованием он будет производиться. В агрохолдинге «Кернел» в прошлом году решили испытать новые сеялки Horsch Maestro 24/70 SW и остались довольны как их работой, так и итогами сезона.

Эти сеялки появились в ООО «Энселко Агро», которое входит в состав группы компаний «Кернел», еще в начале

прошлого года — как раз под посевную кампанию. Шесть сеялок планировалось задействовать на полях в Хмельницкой области и одну — в Тернопольской.

## Универсальная сеялка

Владимир Сергеевич Ревко, руководитель агрономической службы «Энселко Агро», рассказал, что в общей сложности сеялки Horsch Maestro 24/70 SW одной только кукурузы засеяли 60% от 58 тыс. га всех посевов этой культуры в хозяйстве. И это не учитывая того, что сеялками решили засеять также и подсолнечник, и сою.

«Сразу хочу отметить, что с настройками сеялки у нас вопросов не возникало, — говорит Владимир Сергеевич. — Компания Horsch в качестве бонуса подарила нам специальный калибровочный стенд для определения настроек сеялки под конкретный вид высеваемой культуры. Благодаря ему мы уже до сева знали, какие параметры нам будут необходимы».

Кроме того, что культуры разные, так еще и гибриды различаются по величине зерна. Калибровочный стенд Horsch позволил заранее определить все параметры для работы сеялки с тем или иным посевным материалом. А на поле нужно было лишь оперативно внести коррективы в настройки при переходе на другое зерно — и сразу можно было приступить к работе.





Получилось так, что мы отсеялись за 17 дней, — продолжает Владимир Ревко. — Если сравнить с тем, как мы работали ранее, выйдет, что посевная компания сократилась на целых семь дней! Да и погодные условия были довольно неплохими — это факт. Но все же, именно сеялки Horsch позволили нам реализовать все то, что мы запланировали на бумаге».



## Скорость работы

Эта особенность оказывает положительное влияние на сроки посева. Благодаря объемному бункеру для посевного материала на 5 тыс. л загрузка производится максимум два раза за смену. И при этом вся операция занимает около 15 минут. Это означает, что практически не тратится время на простои, а машина постоянно занята своей работой.

Также аграрии обращают внимание и на саму конструкцию сеялки. Horsch Maestro 24/70 SW производит высев в 24 ряда, что также увеличивает продуктивность агрегата. По опыту «Энселко Агро», каждая из сеялок в среднем за сутки проходила 250 га. А в общем это дало значительную экономию по топливу, расходуемому на посевную компанию.

## Точность посева

При такой скорости могут возникать вопросы относительно качества сева. Не будет ли агрегат допускать пропуски? Будет ли он выдерживать заданную глубину работы? Как оказалось, с сеялками Horsch Maestro 24/70 SW спрашивать об этом не приходится.

Владимир Ревко рассказал, что на полях «Энселко Агро» давно уже не используют плуг, а вместо этого проводят глубокое рыхление. Оно и понятно: таким образом удастся задержать влагу в условиях ужесточающихся климатических изменений на планете. Однако для такой технологии требуется сеялка, которая будет работать по невспаханному фону.

«Сеялки Horsch показали себя на полях хорошо, — говорит он. — Благодаря гидравлике можно регулировать давление на каждом сошнике в диапазоне от 125 до 300 кг, так что они с легкостью заходили на заданную глубину посева, и что главное — выдерживали ее на протяжении всего сева».

Вся работа агрегата управляется инновационной системой дозирования и компактным вакуумным дозатором. Точность укладки семян в ряду контролирует особая система, и поэтому расстояние между семенами всегда будет одинаковым.

«Когда мы сравнивали сеялки Horsch Maestro 24/70 SW с другими сеялками, работающими в нашем хозяйстве, — делится опытом Владимир Ревко, — то обнаружили, что в целом качество укладки семян, точность работы, и, в конечном счете, дружность всходов у Horsch на 30% выше, нежели у других брендов».

Аграриям понравилось и то, что агрегаты работают по навигатору, что позволило получить ровные посева. Именно в такой технике они видят будущее своего хозяйства.

## Посмотрим на результаты

Как известно, цыплят по осени считают. А результат работы сеялки можно оценить по урожаю. И тут хозяйству «Энселко Агро» есть что рассказать и чем гордиться. «Сеялки Horsch



Благодаря гидравлике можно регулировать давление на каждом сошнике в диапазоне от 125 до 300 кг, так что они с легкостью заходили на заданную глубину посева, и что главное — выдерживали ее на протяжении всего сева».



Maestro повлияли и на урожайность, — говорит Владимир Ревко. — Так, подсолнечник нам дал в среднем по 3,2 т/га, притом что на некоторых полях его урожайность достигала 4 тонн! Для условий Хмельницкой области да для сухого лета, которое выдалось в этом году, — это настоящее достижение».

По другим культурам результаты таковы: кукуруза дала от 10 до 12 т/га, а соя — от 2,7 до 3,5 т/га. Такие показатели убедили аграриев из «Энселко Агро» в качестве посевной техники Horsch. А поэтому с улучшением финансового положения хозяйство планирует постепенно расширять свой парк техники таким оборудованием.

Шипоша Вячеслав,  
продукт-менеджер  
+38 (050) 358-79-37

v.shyposha@astra-group.com.ua



## Вспашка под посев: реальность или иллюзия?

Для компании Gregoire Besson уважение к земле — это основополагающая ценность, обуславливающая реальный учет агрономических, экономических и природных факторов. Поэтому обработка земли, которая позволяет одним людям производить продовольствие для других, сопровождается девизом: «Помните: природа дает нам настолько много, что мы никогда не сможем ей этого вернуть». И ни на секунду не забывая об этом, Gregoire Besson продолжает двигаться вперед вместе с вами

### Инновационное решение засушливой проблемы

Как известно, обработка почвы является наиболее затратным и технологически сложным процессом. Многократное использование МТА неизбежно приводит к тому, что ухудшается природное состояние почвы, повышаются затраты на амортизацию, растягивается во времени подготовка почвы к посеву.

Понимая реальные проблемы и, соответственно, потребность в их преодолении, компания Gregoire Besson предлагает наиболее простые, но в то же время инновационные технологические решения.

Не исключение — и подход компании к одному из наиболее затратных процессов, то есть вспашке. Известно, что при выполнении вспашки плуги производят рыхление почвы и ее интенсивное крошение, вследствие чего в обработанном слое многократно увеличивается объем пор. После этого процесса нарушается естественное сложение верхнего горизонта, разрушаются капилляры внутри него, и обработанный слой насыщается воздухом и быстрее прогревается. Последствия вспашки приводят к высушиванию верхнего слоя почвы и снижению активности почвенных микроорганизмов. Как правило, при интенсивных севооборотах нет достаточного времени для оседания почвы и восстановления ее естественного сложения. С другой стороны, капиллярные

каналы в пахотном горизонте должны быть восстановлены как можно быстрее для достаточного обеспечения влагой семенного ложа.

Именно поэтому компания Gregoire Besson одной из первых предложила при проведении вспашки вместе с плугом использовать катки. Совместное применение плуга с катками обуславливает прикатывание обработанного слоя именно в то время, когда почва находится еще во влажном состоянии и может быть уплотнена на всю глубину вспашки. При этом обеспечивается хорошее крошение пласта с формированием мелкокомковатой структуры, что позволяет восстановить капилляры и сформировать подток влаги к верхнему слою, активизировать действие почвенных микроорганизмов, а также исключить высушивание вспаханной почвы. После прохода прикатывающих катков восстанавливаются капиллярные каналы в корнеобитаемом слое, а крупные комки дополнительно крошатся. Для сельскохозяйственных агрегатов, следующих после применения катков, обеспечиваются наиболее благоприятные условия, т.к. катки сводят к нулю гребнистость почвы и выравнивают поверхность поля.

### На любой вкус и задачи

На сегодняшний день компания Gregoire Besson предлагает три вариации катков:

- прицепные катки DUPA (Дюпá);
- навесные катки TRANSPACK (Транспак);
- навесные катки ANDPACK.

Расскажем коротко о каждом из них.

**Прицепными катками DUPA** можно доукомплектовать любой плуг серии SPLM или SPMF в стандартной комплектации. Имеется специальное место для крепления рычага плуга, и в дальнейшем можно доукомплектовать любой плуг этой модели катком. В зависимости от рабочей ширины плуга к нему подбирается специальный каток определенного размера. К примеру, на восьмикорпусной плуг устанавливается каток шириной 3,7.



Для использования этих катков несущую раму плуга необходимо специально подготовить, а также дополнительно обеспечить рычаг улавливания катка.

**Навесные катки TRANSPACK** используются для плугов от 7 до 13 корпусов SPSFB9 или SPSLB9. В опции возможна установка гидравлического механизма для увеличения давления катка на почву (за счет перенесения веса плуга



на спираль катка). Эластомерный блок на рукоятке обеспечивает приостановку катка в транспортном положении.

Такого рода катки можно установить без предварительной подготовки на заводе, то есть на плугах, которые уже работают в полях.

**Катки ANDPACK** — долгожданная новинка этого сезона — можно устанавливать на навесные плуги RW6 (4- и 5-корпусные), RW8 (4/5 и 6-корпусные), RW9 (6-корпусные).



Система сцепки, объединенная с оборотом плуга, не требует никаких дополнительных действий. Узел плуг-каток автоматически работает на одинаковую ширину. Данный каток имеет регулировку глубины, что позволяет регулировать усилие прикатки. Усиленная прикатка — по первому проходу плуга (позволяет пахать поближе к краю поля). Система рессорной подвески Lameflex обеспечивает независимую защиту каждого колеса. Каток оснащен рессорой амортизации в транспортном положении.

Подытоживая, отметим, что компании Gregoire Besson вновь удалось достичь, казалось бы, невозможного — объединить процесс основной обработки почвы и предпосевную подготовку.

Мы с нетерпением ждем от Gregoire Besson новых инновационных решений.

Шипоша Вячеслав,  
продукт-менеджер  
+38 (050) 358-79-37  
v.shyposha@astra-group.com.ua



# ИнтерАГРО 2014

10-я международная выставка рентабельного высокоэффективного сельского хозяйства





С 28 по 31 октября 2014 г. в выставочном центре «КиевЭкспоПлаза» (г.Киев, ул. Салютная, 2-6) состоялась десятая Международная выставка рентабельного высокоэффективного сельского хозяйства «ИнтерАГРО 2014».

Общая площадь выставки: 27 000 кв.м.

Участники выставки:

общее количество — 294 (в том числе 48 иностранных);

участники конференций — более 1 500 человек;

страны-участницы — 13

(Австрия, Аргентина, Испания, Германия, Нидерланды, Россия, Чехия, Тайвань, Турция, Украина, Франция, Швейцария и Швеция)





## С Kuhn кризис — не проблема!

Тяжелые дисковые бороны типа Kuhn KNT-770 предназначены для лущения стерни, уборки и дробления стебля кукурузы, а также для обработки вспаханного поля на рыхлых, среднесвязных и связных почвах. Применение этих орудий обеспечивает следующие преимущества: постоянную рабочую глубину, однородную поверхность почвы, отличные результаты в уничтожении сорняков, оптимальное использование трактора, простоту обслуживания, прекрасную обработку почвы

Обеспечение постоянной рабочей глубины осуществляется за счет боковых опорных колес. Подъем и опускание бороны производятся с помощью гидравлического цилиндра, установленного на центральной раме. Сама рама изготовляется из высокопрочного закрытого стального профиля четырехугольного сечения. К ней крепятся два бруса-дискодержателя для крепления дисковых батарей.

Прицепной механизм, оборудованный пружинным гасителем и винтовым регулятором уровня, обеспечивает равномерность рабочей глубины для передней и задней батареи дисков.

Передние батареи дисков V-образной дисковой бороны состоят из зубчатых дисков (так называемых «ромашек»), а задние оборудованы гладкими дисками. Угол между ряда-

ми дисковых батарей может ступенчато регулироваться в пределах 28-46°.

С тяжелой дисковой бороной агрегируются легкие пластинчатые катки (поставляются как опция).

Компания ООО «АСА «АСТРА» понимает, как в связи с наступившим кризисом и ростом курса валют тяжело приобретать импортную технику, и с целью помощи отечественным хозяйствам запускает сразу три акции по продаже тяжелых дисковых борон KUHNE:

1. Trade In;
2. рассрочка платежа;
3. обмен на зерно.

### 1. Trade In

Это обмен новых борон на старые дисковые бороны, но при необходимости подключать плуги и разного рода старые трактора.

По умолчанию схема выплат за борону предполагает следующий график:

- 10% — оплата старой техникой;
- 15% — в течение 30 дней после отгрузки;
- 25% — в течение 60 дней после отгрузки;
- 25% — в течение 120 дней после отгрузки;
- 25% — до 20.08.2015 г.

### 2. Рассрочка платежа

График осуществления платежей таков:

- 25% — оплата до отгрузки бороны;
- 25% — в течение 60 дней после отгрузки;
- 25% — в течение 120 дней после отгрузки;
- 25% — до 20.08.2015 г.

### 3. Обмен на зерно

Преимущественные культуры — подсолнух или кукуруза.

Оплата осуществляется в два этапа:

- 20% — оплата деньгами до отгрузки бороны;
- 80% — оплата зерном.

### Преимущества дисковых борон:

- отлично рыхлят и обрабатывают почву;
- по показателям рыхления и смешивания превосходят плуги;
- демонстрируют высокую производительность;
- при вращении дисков разрезают стебли сорняков и другие пожнивные остатки;
- характеризуются меньшим износом рабочих элементов;
- могут оборудоваться катками (в этом случае можно сеять сразу после бороны).

### Технические характеристики борон

| Модель                     | KNT 770-7,2 | KNT770-7,2SZ |
|----------------------------|-------------|--------------|
| Захват, мм                 | 7200        | 7200         |
| Рабочая глубина, мм        | до 200      | до 200       |
| Рабочая скорость, км/ч     | 8-12        | 8-12         |
| Производительность, га/ч   | 5,7-6,9     | 5,7-6,9      |
| Количество дисков          | 54 + 2 + 1  | 54 + 2 + 1   |
| Шаг дисков, мм             | 266,7       | 266,7        |
| Длина, мм                  | 9120        | 8120         |
| Транспортная ширина, мм    | 4570        | 3000         |
| Транспортная высота, мм    | 2850        | 2850         |
| Необходимая мощность, л.с. | 300         | 300          |
| Вес орудия, кг             | 5425        | 5725         |

Липынский Иван,  
 продукт-менеджер  
 +38 (095) 274-94-92  
 i.lipynskui@astra-group.com.ua



# Распродажа стока по ценам 2014 года



## **Vogballe L2**

Объем бункера – 1150 л  
Ширина разбрасывания – 20–24 м  
Необходимая м-ть трактора – от 80 л. с.

### **Цены 2014 года!**

**30 % – предоплата**  
**70 % – до 31.03.2015**

Срок действия акции до 27.02.2015



## **Vogballe M2 Trail**

Объем бункера – 3000 л  
Ширина разбрасывания – 28–36 м  
Транспортная тележка  
Необходимая м-ть трактора – от 80 л. с.

### **Цены 2014 года!**

**30 % – предоплата**  
**70 % – до 31.03.2015**

Срок действия акции до 27.02.2015



## **Опрыскиватель Berthoud**

Tracker DPA 3200 AXIALE 28  
Объем бака – 3200 л  
Штанга – 28 м  
Необходимая м-ть трактора – от 80 л. с.

### **Цены 2014 года!**

Срок действия акции до 27.02.2015

**Количество ограничено! Подробная информация по тел.: 050 446 94 26**

## Распродажа демонстрационной техники Kuhne



## **Тяжелая дисковая борона KNT – 770 – 7,2 (DEMO)**

г. в. – 2012  
ширина захвата 7,2 м  
рабочая глубина до 20 см  
с катками

**Цена 26 000 EUR**



## **Тяжелая дисковая борона KNT/3 SZ-770 -7,2 (DEMO)**

г. в. – 2011  
ширина захвата 7,2 м  
рабочая глубина до 20 см  
диаметр диска 670 мм

**Цена 25 000 EUR**



## **Сеялка механическая зерновая с бачками для мелких зерен для посева рапса, трав**

Рабочая ширина (мм) - 8700  
Расстояние между рядами (см) -15,4  
Количество сошников: 56  
Необходимая м-ть трактора(л.с.) 150  
**Цена 30 000 EUR**

**Подробная информация по тел.: 095 274 94 92**



## Залог хорошего урожая

Это был тяжелый год для аграрного сектора. Из-за сложившейся в стране ситуации аграрный рынок оказался не в лучших условиях: цены на импортную продукцию в связи с девальвацией гривны выросли, а продажные цены на зерно остались практически на том же уровне. Для того чтобы обезопасить себя на следующий год, нашим аграриям нужно принимать взвешенные решения для повышения доходности своих хозяйств. Если цены на изготавливаемую продукцию не будут расти вслед за ценами на посевной материал, минеральные удобрения, средства защиты растений и технику — одним из выходов из сложившейся ситуации может служить повышение урожайности



Первым важным шагом на пути к повышению урожайности является предпосевная подготовка почвы. Нужно посеять семена в благоприятную для них среду, чтобы к ним легко поступали почвенная влага, тепло и кислород, необходимые для прорастания семян и развития растений. Поверхность поля должна быть выровненной, высота гребней при посеве средне- и крупносеменных культур не должна превышать 3 см, а мелкосеменных и свеклы — 2 см.

Предпосевной агрегат FraKomb при помощи семи разных операций эффективно подготавливает посевное ложе, выравнивает поверхность полей, экономя деньги и время. Благодаря ему вы создаете оптимальные условия для развития сельскохозяйственных культур, а в конечном результате — для получения максимальной прибыли.



Уникальные прямые и жесткие лапы взрезаются почвой на необходимую глубину. Это позволяет убрать след от трактора (углубления от колес), чтобы они не повлияли на всхожесть семян. «Стрелы» расположены под небольшим углом, что предотвращает выворачивание влажной почвы на поверхность. Главная задача данных рабочих органов — разрушить большие комья и верхнюю корку, таким образом создавая благоприятные условия для дальнейшего выравнивания передней планкой. После прохода лап исключается чрезмерное накопление почвы в передней части агрегата. Как результат — уменьшения расхода топлива.

За стреловидными лапами следует зубчатая выравнивающая пластина, которая выполняет дробление больших комьев и основное (первичное) выравнивание поверхности почвы. Она ступенчато регулируется по высоте с помощью рабочих отверстий в стойке. Сила прижимания пластины к почве контролируется путем натягивания пружины.

Третью операцию по подготовке почвы к посеву осуществляет прутковый каток большого диаметра на усиленных подшипниках легкого качения, что обеспечивает выдержку глубины. Каток является передней опорой для агрегата и копирует рельеф почвы.

Средняя рабочая секция установленных в два ряда S-образных лап отлично подрезает и обрабатывает почву. Основная задача секции — уничтожение корневой системы нежелательных растений и равномерное подрезание пласта почвы.

За рабочей секцией лап устанавливается вторая выравнивающая пластина, которая под собственным весом выравнивает борозды, образовавшиеся в результате работы лап.

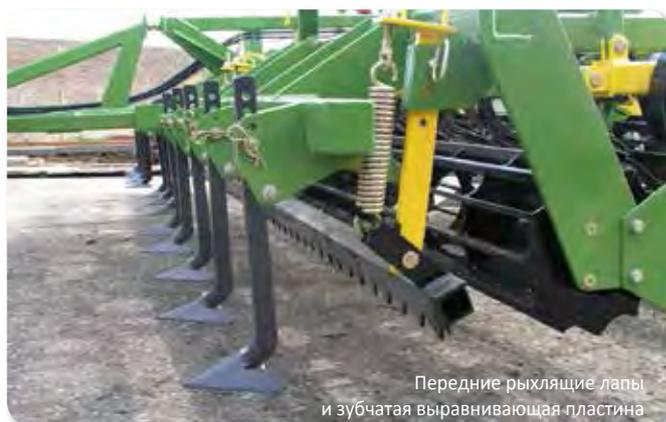
Шестую операцию выполняет зубчатый каток большого диаметра или (серийно) каток для большого количества пожнивных остатков CrossKill, который во время работы измельчает крупные частицы грунта и уплотняет почву.

И финальная, седьмая, операция проводится задней выравнивающей пластиной, которая еще раз выравнивает почву и придает окончательный вид обработанной поверхности.

Большой вес культиватора позволяет работать с почвой любой твердости, даже с переуплотненной. Установленные катки с оптимальным усилием уплотняют почву, что позволяет сохранять влагу перед посевом.



Выравнивающая пластина



Передние рыхлящие лапы и зубчатая выравнивающая пластина



Средняя рабочая секция S-образных лап

## Технические характеристики предпосевных культиваторов FraKomb

| Модель                           | FraKomb 4000 | FraKomb 5000 | FraKomb 6000 | FraKomb 8000 |
|----------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Рабочая ширина, м                | 4            | 5            | 6            | 8            |
| Ширина транспортировки, мм       | 3000         |              |              |              |
| Вес, кг                          | 2930         | 3404         | 4054         | 5200         |
| Передние лапы                    | 9 (17)       | 11 (21)      | 13 (25)      | 17 (0)       |
| Лапы для легких почв             | 34           | 46           | 51           | 73           |
| Лапы для тяжелых почв            | 18           | 22           | 27           | 37           |
| Требуемая тяговая мощность, л.с. | 140-160      | 160-180      | 200-240      | 240-260      |

Липынский Иван,  
продукт-менеджер  
+38 (095) 274-94-92  
i.lipynskui@astra-group.com.ua

# ISOBUS от Fliegl

## для разбрасывателя органических удобрений ADS

Автоматизация сельскохозяйственных процессов — это уже никакая не футуристическая картина. То, что ранее делалось вручную, сегодня осуществляется автоматически при наличии контроллера ISOBUS. Преимущества здесь огромны: меньше движений — выше эффективность. Будучи производителем интеллектуальных систем на основе шины ISOBUS для сельского хозяйства, Fliegl постоянно открывает все новые и новые перспективы



Fliegl Vario Sens (облегченная версия) является лишь одним примером, который демонстрирует, насколько контроллер ISOBUS может упростить рабочие процессы.

Fliegl Vario Sens (облегченная версия) для разбрасывателя ADS — это не только отсутствие множества разных кабелей, но также и новые стандарты и простота работы. Обычно взаимодействие между трактором и прицепом требует большого количества коммуникаций — и с этим хаосом приходится считаться. Для Fliegl Vario Sens необходимо только три соединения: R для давления, R для обратного потока, LS для измерения веса. Управляемая через шину ISOBUS функция разгрузки кузова разбрасывателя контролируется контрольным клапаном на основе мехатроники, который регулирует скорость выдвигающейся стенки, обеспечивая таким образом медленную разгрузку кузова, а также очень быстрое возвращение стенки в исходное по-

ложение. Полный цикл разгрузки можно осуществить лишь одним нажатием кнопки. Дополнительно можно доустановить дисплей ISOBUS.

Использование разбрасывателя ADS с системой Fliegl Vario Sens (облегченная версия) при внесении навоза можно в значительной степени автоматизировать.

В частности, автоматически выполняются следующие функции:

- проверка и контроль скорости вращения BOM;
- открытие опциональной задней заслонки (т.е. для твердого навоза);
- открытие пылесборника;
- движение выдвигающейся стенки с максимальной скоростью;
- управление стенкой разгрузки кузова разбрасывателя в зависимости от крутящего момента (т.е. чтобы выровнять неравномерные нагрузки и достичь оптимального распределения по длине);



- два очищающих скребка для полного удаления остатков содержимого;
- возвращение стенки разгрузки кузова разбрасывателя с максимальной скоростью в исходное положение;
- закрытие задней заслонки;
- закрытие пылесборника.

Ручное переключение и контроль функций, требующиеся для обычных разбрасывателей, здесь больше не нужны. Разбрасывание органических удобрений осуществляется намного проще и удобнее. Fliegl Vario Sens (облегченная версия) показывает, насколько эффективно может работать система ISOBUS. Контроллер ISOBUS имеет огромный потенциал, который Fliegl будет и в дальнейшем использовать в своих новых решениях.



## **Fliegl Universal 240 – эффективный и точный**

С Universal 240 Fliegl Agrartechnik расширяет свою линейку техники для внесения жидкого органического удобрения. Современное сельское хозяйство требует новых решений для использования и внесения жидкого органического удобрения, так как существует предписание, согласно которому испарения аммиака к 2020 году должны быть сокращены на 5%

Fliegl создал эффективное и точное решение для этого — оборудование для щелевого внесения удобрений Universal 240. Этот агрегат доказал свою надежность — он применяется на таких работах уже пять лет. Universal 240 с рабочей шириной 24 м теперь может эффективно покрывать еще большие площади. До сих пор данное оборудование было доступно с рабочей шириной 9, 12, 15 и 18 м.

Fliegl Universal 240 позволяет вносить жидкое органическое удобрение равномерно и экономно как на пастбищах, так и на пахотных площадях. Удобрение попадает непосредственно в почву через трубы. Рама распределителя данного агрегата расположена под наклоном, что позволяет аккуратно врезаться в землю и вносить удобрение. На пастбищах оно вносится в дерн, что обеспечивает оптимальное поступление питательных веществ к корням. Кроме того, таким образом предотвращается засорение самой травы жидким органическим удобрением. Давление на стальных распределителях Universal 240 можно регулировать на каждом отдельно.

Наклонные и устойчивые к кручению рукава распределителя дают возможность оптимально приспособиться к поверхности земли по всей рабочей ширине. Система «капля-стоп», низкая потребность в тяговой силе и незначительная склонность к износу делают данный агрегат еще более легким в использовании. Кроме того, концы штанг складываются с помощью гидравлики.

Сболоченные распределители Universal 240 из нержавеющей стали имеют еще и другие преимущества: благодаря эффективному впрыску питательные вещества жидкого органического удобрения вносятся именно туда, где они нужны, — на глубину до 15 см. Таким образом, потери питательных веществ снижаются, а урожайность — увеличивается. И что еще важно: агрегат Fliegl Universal 240 соответствует всем требованиям по ведению сельского хозяйства и охране окружающей среды.

Кистра Дмитрий,  
продукт-менеджер  
+38 (050) 413-10-97  
d.kistra@astra-group.com.ua



# Полив на картофеле

Картофель является одной из основных культур для Украины. Из года в год мы занимаем лидирующие позиции по выращиванию этой продукции. Однако при этом сезон за сезоном мы отмечаем и то, что выращивать ее становится все труднее. Дождей либо мало, либо же они выпадают не тогда, когда нужно. В то же время картофель — культура, требовательная к влажности почвы. Повышенная требовательность к влаге определяется более высоким по сравнению с другими культурами выходом биомассы сухого вещества с той же площади. При этом известно, что при искусственном орошении прибавка урожая картофеля составит 250%

## Против климата — полив

В СТОВ «Воля», которое находится в Золотоношском районе Черкасской области, решили в качестве противодействия эффектам глобального потепления попробовать орошение на полях фронтальными установками фирмы Valley. Как объясняет технический директор хозяйства Владимир Иванович Пономаренко, у хозяйств, находящихся на Полесье, проблем меньше. А в Черкасской области все немного по-другому.

«У нас тут лесостепь, которая в принципе уже считается зоной рискованного земледелия. Одних осадков для выращивания картофеля теперь не хватит, — поясняет он. — Возьмем, к примеру, этот год: в начале лета влаги было предостаточно. А потом пришел июль, а вместе с ним — невыносимый зной и сушь, продолжавшиеся и в августе. И очень хорошо, что у нас имеется полив. Так мы смогли обеспечить наши картофельные поля необходимой в это время влагой».

## Товарность

Современные высокопродуктивные сорта картофеля чувствительны к дефициту влаги в почве и требуют частого поверхностного полива. Например, среднепоздние сорта со сроком вегетации 120 дней потребляют 500–700 мм воды за сезон. Поэтому задача хозяйства — поддержание необходимой влажности почвы в течение сезона и недопущение как недо-, так и переувлажнения. При уменьшении содержания воды в почве до 60–65% от доступной влажности (разность между полной полевой влагоемкостью и влажностью точки завядания) культура испытывает стресс. Впрочем, избыток воды тоже приводит к негативным последствиям. Из-за переувлажненности во время образования всходов семена картофеля начинают гнить в почве, и стеблевой становится изреженным.

В украинских хозяйствах, как правило, картофель поливают в основном там, где его потом отправляют на произ-



**У фронтальной системы полива много преимуществ: она охватывает большую территорию и обеспечивает высокую гибкость в использовании, чего вряд ли можно добиться при применении других систем орошения. В масштабах СТОВ «Воля» каждая из установок работает на поле площадью 150 га и полностью обеспечивает растения влагой. Искусственное орошение позволило аграриям забыть о неприятностях, связанных с засухой, и обеспечило высокие урожаи**

водство чипсов. Технологический процесс на фабрике требует, чтобы форма клубней была практически идеальной. Вырост там, вырост сям — и такую картошку уже отправят назад производителю. Казалось бы, ее можно сбывать в магазине. Но современный потребитель также неохотно покупает продукцию неправильной формы.

«В нашем хозяйстве выращиваются разнообразные сорта продовольственного картофеля, который поступает на прилавки супермаркетов, — поясняет Владимир Пономаренко. — При приемке продукции очень следят за внешним видом товара. А как на поле случается: прошел сильный дождь — картошка пошла в рост. Потом дождливый период сменяется засушливым — и растения практически не развиваются. Затем снова дождь — и тут начинается вторичный рост. Клубни картофеля приобретают самые причудливые формы. Супермаркет такое принимать отказывается».

К счастью, в СТОВ «Воля» имеется возможность поддерживать оптимальную влажность почвы с помощью поливных установок Valley и не беспокоиться о товарном виде картофеля.

### Полив перед выкопкой

Полив на картофеле в хозяйстве применяют не только во время вегетационного периода. Поливают поля и перед выкопкой.



«Почвы на наших полях представлены типичным черноземом, — рассказывает Владимир Пономаренко. — Если просто убирать картофель, как есть, в убираемой массе будет слишком много земли. Порой в массе, которая приходит на сортировочную линию, ее доля доходит до 55-60%. Мы же перед уборкой картофель поливаем, благодаря чему комья почвы получаются меньше, и картофель поступает более чистый».

Один такой прием позволяет аграриям значительно сократить издержки на транспортировку урожая и его подготовку к хранению.

### Высокий урожай

Неудивительно, что урожай картофеля в хозяйстве достигает до 60 т/га и весь расходуется по крупным торговыми сетям — «АТБ» и «Фоззи».

«В этом году у нас на поливе находилось 330 га картофеля, — рассказывает Владимир Пономаренко. — Но мы поливаем не только картофель: ирригация использовалась еще на моркови и кукурузе. Чтобы понять целесообразность, приведу лишь цифры по кукурузе по нашему хозяйству. Там, где полива не было, урожайность составила 65 ц/га, а там, где был, — 115 ц/га».

### На старые коммуникации — новое оборудование

Когда-то в колхозе, который существовал на тех же полях, где работает СТОВ «Воля», использовалось орошение.

«Перед тем, как установить оборудование Valley, мы проверили, в каком состоянии находятся старые коммуникации, — говорит Владимир Пономаренко. — Оказалось, что подземная часть — трубы — в принципе хорошо сохранилась. Единственное, нужно было возобновить надземную часть — гидранты».

В хозяйстве используются фронтальные поливные установки Valley. Перед этим тут пробовали барабанные катушки, но оказалось, что они требуют больших трудовых затрат и дорогие в обслуживании. С новым оборудованием работать намного проще.

«Оно работает очень надежно, — отмечает Владимир Пономаренко. — По крайней мере, до сих пор каких-то особых проблем с ним не возникало».

У фронтальной системы полива много преимуществ: она охватывает большую территорию и обеспечивает высокую гибкость в использовании, чего вряд ли можно добиться при применении других систем орошения. В масштабах СТОВ «Воля» каждая из установок работает на поле площадью 150 га и полностью обеспечивает растения влагой. Искусственное орошение позволило аграриям забыть о неприятностях, связанных с засухой, и обеспечило высокие урожаи.

Балицкий Валентин,  
продукт-менеджер  
+38 (050) 386-81-49  
v.balytskyy@astra-group.com.ua



## Рудигер Клаас:

### Для возрождения орошения Украине необходимо \$2-4 млрд

Агропромышленный комплекс Украины остается привлекательной сферой для инвестиций международных компаний. Еще одно тому подтверждение — на внутреннем рынке тринадцать лет работает мировой лидер по производству ирригационного оборудования компания Valley (первая машина современного типа, которая была завезена в Украину в 2001 году). Об ожиданиях и дальнейших планах развития в Украине Национальному агропорталу Latifundist.com рассказал директор по продажам и маркетингу по Евразии компании Valley Рудигер Клаас

*Latifundist.com: Что вы знали о нашей стране до приезда?*

Рудигер Клаас: Впервые я посетил Украину семь лет назад. Знал немного, но достаточно, чтобы заинтересоваться и приехать. В большей части знания касались сельского хозяйства.

Что изменилось за эти годы? Во-первых, страна достигла уровня продуктивности и стандартов Западной Европы, а также США. Во-вторых, в советской Украине под поливом было около 2,5 млн га сельскохозяйственных земель, а в течение 70-80-х годов XX столетия площади под орошаемое земледелие только увеличивались. Основные земли тянулись вдоль реки Днепр от Киева до Крыма. Сегодня в Украине орошается около 500 тыс. га. При этом есть хорошие шансы вернуться к прежним площадям. Но это требует усилий. Ситуация в украинском агросекторе развивалась нормально до самого начала военных действий с Россией. Но после

обострения отношений на границе общие продажи на рынке упали в среднем на 40-50%.

В 2014 году все производители оросительных систем завезли только 60 машин, тогда как в прошлом — в два раза больше.

*Latifundist.com: Какие вы видите главные преграды в Украине для увеличения площадей под поливом?*

Рудигер Клаас: Главный фактор дальнейшего развития — это поддержка государством расширения и усовершенствования соответствующей инфраструктуры. Таким путем идут во всем мире. Например, в России ранее обрабатывалось 4,5 млн га, но сейчас из центрального бюджета там выделяются большие субсидии на возобновление инфраструктуры и покупку оросительных машин. Без господдержки фермерам трудно заниматься восстановлением таких систем.

Почему? В денежном измерении каждый гектар орошаемых земель требует \$1-2 тыс. инвестиций. Сума колеблется в зависимости от уровня механизации оросительной техники. Для возрождения орошения на 2,5 млн га Украине необходимо \$2-4 млрд. Если государство частично возьмет на себя финансовую нагрузку, то вполне реально каждый год устанавливать оросительные системы на 15-20 тыс. га. В этом случае, чтобы возродить былой потенциал, Украине понадобится минимум 20 лет.

## Популярность орошения в сельском хозяйстве растет очень быстро

*Latifundist.com: Как выглядит оптимальная система субсидирования?*

Рудигер Клаас: Как правило, правительство дает аграриям субсидию или компенсацию в размере 20-50% от стоимости прокладки инфраструктуры или от общей суммы покупки машин для полива. Сейчас наблюдаем активный интерес украинцев к этому направлению для выращивания под поливом картофеля, зерновых, кукурузы. Возврат таких инвестиций — 2-3 года. Прибыльность тоже заманчива. Поэтому популярность орошения в сельском хозяйстве растет очень быстро. Например, в США 20% всех посевных земель поливаются, но при этом 50% всех прибылей в АПК приходится как раз на урожаи с орошаемых территорий. А объем выращенной в США продукции составляет 60% от общего вала. Так что все больше фермеров и сельхозпроизводителей понимают, что орошение — выгодно и прибыльно. Их не надо уговаривать устанавливать машины для полива.

Актуальность орошения обуславливается еще и необходимостью рационального использования запасов пресных вод. Только 3% всех водных ресурсов на Земле — пресная вода, остальное — соленая. При этом 2/3 пресных запасов находится в ледниках. Из оставшейся 1/3 вод 2/3 использует сегодня АПК. Вот почему так важно развивать экономное и правильное использование воды в агросекторе.

*Latifundist.com: Расскажите о линейке продукции Valley. И есть ли система финансовой поддержки или расщетки для потребителя?*

Рудигер Клаас: Компанию основал в 1946 году в США Роберт Догерти. В Украине активная работа началась в 2011 году. Но и до того продукцию Valley все знали. Ведь в Первомайске Николаевской области существовал завод «Фрегат», построенный по лицензии компании Valley. Все гидравлические машины и фрегаты производились там по нашему образцу. На данный момент компания Valley открыла представительство в Украине, поскольку понимает значимость этого рынка, а также постоянно растущий спрос на эту продукцию со стороны украинских аграриев. На данный момент компания имеет своего представителя в Украине и сотрудничает с тремя дилерами.

В мире существуют разные виды орошения. В хозяйствах до 20 га используют в основном капельное (заливное) орошение, а свыше 20 га (до 200 га) — широкозахватное (механизированное). На данный момент мы продаем в Украине достаточно широкий спектр продукции. Компания Valley поставляет на украинский рынок круговые и фронтальные (могут ходить по полю вперед и назад) машины-фрегаты. Есть оборудование по системе Corner — машины углового орошения, которые эффективно и экономично используются для полива полей квадратной, прямоугольной и неправильной формы. А решения Bender30™ и Bender160™ Valley® позволяют увеличить орошаемую площадь: круговая оросительная установка после докомплектации может изгибаться у каждой тяговой тележки и избегать столкновения с группами деревьев, кормовыми площадками и другими препятствиями. Есть и системы распределения воды. То есть каждому потребителю можем подобрать именно то, что нужно ему.

Какую систему применять на том или ином поле? Все зависит от формы поля. Наши консультанты разрабатывают систему полива индивидуально для каждого клиента, чтобы обеспечить максимальную поливную площадь.

Купит оборудование Valley в Украине можно через дилера, используя при этом кредитные продукты таких финучреждений, как «Райффайзен Банк Аваль».

*Latifundist.com: Расскажите на примере одного из дилеров, как работает система подбора и поставки оборудования клиенту.*

Рудигер Клаас: Один из наших трех дилеров — компания «АСТРА». С ней мы работаем с 2010 года и за это время выстроили достаточно четкую систему дистрибуции и сбыта. Если клиенту нужна техника для строительства оросительной системы, то он обращается к «АСТРЕ», и ее менеджер индивидуально подбирает соответствующее оборудование. При этом учитывает такие факторы: какая культура будет выращиваться, в каком регионе расположены поля, каковы источники поставки воды, была ли система орошения во времена СССР. Далее менеджер дилера проводит осмотр поля и предлагает варианты использования оросительной техники

В мире существуют разные виды орошения. В хозяйствах до 20 га используют в основном капельное (заливное) орошение, а свыше 20 га (до 200 га) — широкозахватное (механизированное). На данный момент мы продаем в Украине достаточно широкий спектр продукции. Компания Valley поставляет на украинский рынок круговые и фронтальные (могут ходить по полю вперед и назад) машины-фрегаты. Есть оборудование по системе Corner — машины углового орошения, которые эффективно и экономично используются для полива полей квадратной, прямоугольной и неправильной формы. А решения Bender30™ и Bender160™ Valley® позволяют увеличить орошаемую площадь: круговая оросительная установка после докомплектации может изгибаться у каждой тяговой тележки и избегать столкновения с группами деревьев, кормовыми площадками и другими препятствиями. Есть и системы распределения воды. То есть каждому потребителю можем подобрать именно то, что нужно ему.



с учетом суммы капиталовложений на 1 га. Если стороны выходят на финальный формат сотрудничества, то проводится проектирование и первоначальные расчеты стоимости покупки. После заключения договора и ввоза оборудования инженерная служба дилера осуществляет его монтаж. Если необходимо, то к этому процессу подключается представитель компании Valley в Украине. С момента установки оросительной техники инженерная служба АСА «АСТРА» обеспечивает по условиям договора и послепродажное сервисное обслуживание нашей техники.

## Политическая ситуация стабилизируется — и рынок вернется к уровню 2013 года

*Latifundist.com: Ваши планы на следующие 2-3 года в Украине.*

Рудигер Клаас: Мы пришли в Украину надолго, поскольку видим огромные перспективы АПК. Страна переживает временные сложности. Надеемся, что политическая ситуация стабилизируется и рынок вернется к уровню 2013 года. Мы верим в большое будущее Украины. Если внутренний рынок выйдет через 5-10 лет на потребление в несколько сотен машин в год, то можно будет даже говорить об открытии собственного производства в Украине.

*Latifundist.com: Как вы попали в бизнес по продаже оросительной техники? Ведь вы же из рода комбайнеров и основателей всемирно известной компании Claas.*

Рудигер Клаас: Да, я пришел из успешного семейного бизнеса, которым мы все гордимся. При этом я остался одним из акционеров Claas. Но управляет компанией мой двоюродный брат. Там же работает и родной брат. Я тоже начинал в Claas. Но мне всегда хотел проверить свои возможности, именно поэтому пошел на свои хлеба, с нуля, в другую компанию. Как выходец из семейного бизнеса, выбирая будущего работодателя, ориентировался также на компанию с семейными ценностями. Такой, несомненно, является Valley. Между этими двумя компаниями много общего: поддержка и развитие продукта, отношение к клиентам и многое другое. Также мне импонировало, что Valley — лидер по продаже систем орошения с долей на мировом рынке 50%. Вот почему я здесь.



## Я хотел добиться всего сам и не оглядываться на родных

*Latifundist.com: И все таки — почему поменяли один семейный бизнес на другой? Вам дома было тесно?*

Рудигер Клаас: Хотелось развиваться и попробовать карьерно расти в компании, где меня не смогли бы повышать по благу. Я хотел добиться всего сам и не оглядываться на родных. В компании Valley у меня такой шанс появился, и думаю, что я успешно им воспользовался. Я начинал в 2006 году с обычного продукт-менеджера в Северной Америке и за два года вырос до регионального менеджера. Мне нравится принимать и преодолевать вызовы.

*Latifundist.com: В чем плюс семейного бизнеса?*

Рудигер Клаас: В отличие от акционерной, в семейной компании больше думают об имидже бизнеса, а не просто о прибыли и дивидендах. Claas и Valley смотрят в будущее и понимают, что они будут и через пару столетий. Поэтому бизнес нужно строить так, чтобы его развивали наши внуки и правнуки, которым не будет стыдно за наши поступки. Семейный бизнес — это еще и большая социальная ответственность.

*Latifundist.com: Какие принципы семейного бизнеса вынесли из Claas?*

Рудигер Клаас: Самое главное: потребитель — это, в первую очередь, партнер. Неважно, кто с ним говорит, дилер или сотрудник отделения компании. Важно, чтобы с ним общались на одном и том же языке, в духе семейной компании. С ним надо строить длительные отношения и учиться вместе смотреть в будущее.

Ирина Наталенко,  
Национальный агропортал  
Latifundist.com



## С common rail лучше?

Этот вопрос задают себе владельцы дизельных автомобилей с момента изобретения системы common rail. Развитие технологии подачи топлива спровоцировало стремительный прогресс в двигателестроении. Современный рынок диктует новые жесткие требования к качеству, мощности и экономичности работы любой системы. Головной болью всех владельцев дизельных авто является качество топлива. Содержания серы и топливных смазывающих присадок в нашем топливе оставляет желать лучшего. В связи с этим рассмотрим типичный пример двух классических дизельных погрузчиков Manitou 100 л.с. и 120 л.с. с системой common rail и очертим их основные плюсы и минусы



К плюсам можно отнести высокий КПД работы двигателя около — 45% по сравнению с предшественниками (около 35%), соблюдение экологических стандартов, которые с каждым годом все более ужесточаются в связи с необходимостью защиты окружающей среды от вредных выхлопов. За счет повышения давления топлива в системе с 300 до 2000 бар происходит более полное и эффективное сгорание смеси, что обеспечивает экономичность и плавность работы, а также позитивно влияет на динамику работы машины.

К условным минусам системы можно отнести повышенную требовательность к чистоте и качеству дизельного топлива, сервисного обслуживания и качества расходных материалов. Использование в системе большого числа разного рода датчиков и иных элементов управления, относительно высокая стоимость деталей и запасных частей системы, отсутствие стандов и невысокий уровень квалификационных специалистов делает невозможным ремонт собственными силами.

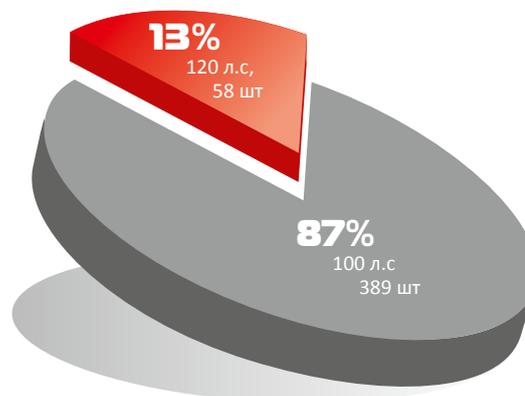
|   | Manitou MLT 735 Turbo LSU 100 л.с.                                      | Manitou MLT 735 Turbo 120 л.с.  |
|---|---|---|
|  | 45 см <sup>3</sup> ./об.<br>Поток 110 л/мин.<br>+ электронная настройка | 63 см <sup>3</sup> ./об.<br>Поток 150 л/мин.<br>+ электронная настройка |
|  | Давление 270 бар DDIC   | Давление 270 бар DDIC   |
|  | JSM рычаг   | Джойстик JSM  |
|  | SPU — электронный блок управления функциями гидравлики                  | SPU — электронный блок управления функциями гидравлики                  |

Сравнение погрузчиков с экономической точки зрения дает следующие результаты.

| Manitou MLT 735 Turbo LSU 100 л.с.  | Manitou MLT 735 Turbo 120 л.с.                             |
|---|--|
| Расход топлива одинаковый;  |  |
| Гарантия 2 года, или 4000 моточасов   | Гарантия 1 год, или 2000 моточасов                         |
| Цена значительно дешевле  | Цена системы + 3500 евро                                   |
| Ремонт значительно дешевле (плановый ремонт на 1000 у.е дешевле)                            | Дорогой ремонт (ремонт форсунок на 1000 евро дороже)       |
| Простота эксплуатации и ремонта за счет уменьшения роли электроники в управлении двигателем | Более чувствительна к качеству топлива                     |
|   | Форсунки требуют специального оборудования и перепроставки |
|   | Управляемый соленоид                                       |

В аспекте экономических преимуществ лидерство можно с уверенностью отдать Manitou MLT 735 Turbo LSU 100 л.с.

### Импорт погрузчиков Manitou в Украину за период 2013-2014 гг



Делая выводы о выборе потребителей, можно привести статистику продаж погрузчиков Manitou с системой common rail и без нее. Всего 13% отдают предпочтение common rail, остальные 87% сделали выбор в пользу классического дизельного мотора. В любом случае, вечный вопрос «Что лучше?» останется главной дилеммой для каждого потребителя, но тенденция развития технологии такова, что ответить на этот вопрос раз и навсегда невозможно.

Кистра Дмитрий,  
продукт-менеджер  
+38 (050) 413-10-97  
d.kistra@astra-group.com.ua





# Компания Berthoud: двойной юбилей

Французская компания Berthoud (Берту) — заслуженный эксперт и мировой лидер по производству техники и оборудования для защиты растений. В 2015 году у компании — двойной юбилей: ей исполняется 120 лет, а также она отмечает 10 лет присутствия в Украине. Именно в 2005 году было подписано дилерское соглашение с компанией «Агростроительный альянс «АСТРА». Все эти годы компания развивается, разрабатывая и внедряя уникальные решения в избранной области производства сельскохозяйственной техники

Berthoud представлена на всех континентах мира и занимает ведущие позиции благодаря тому, что, изучая особенности каждого рынка, адаптирует свою технику под определенные условия эксплуатации.

Также Berthoud знаменита результатами работы своего конструкторского бюро, большинство разработок которого уникальны и запатентованы. Главный принцип разработки опрыскивателей: простота, надежность, производительность, экономичность, 100-процентное качество внесения химических препаратов и удобрений, 100-процентная эффективность.

## О самоходных опрыскивателях

С 1987 года компания Berthoud начала производство своих самоходных опрыскивателей, беспорная актуальность применения которых подтверждается практикой последних нескольких лет.

**Опрыскиватели Berthoud разработаны специально для наших условий: для наших полей, воды и, главное, — для наших людей**

## О самоходных опрыскивателях в Украине

Спрос на самоходные опрыскиватели в Украине стремительно растет. Если в 2012 г. соотношение прицепные / самоходные составляло 69% / 31%, то в 2013 г. — уже 60% / 40%. А в 2014 году Украина побила все рекорды по динамике спроса на самоходные опрыскиватели — 51% общего объема импортированных машин представлены самоходными опрыскивателями.



## Позиции Berthoud в Украине

В Украине прицепной опрыскиватель Berthoud (Major) Tracker DPA 3200 уже более пяти лет занимает первое место на рынке, является бескомпромиссным «народным» лидером благодаря результатам своей работы, что, в свою очередь, обеспечивается гениальными разработками главных узлов опрыскивателя: например, насос для опрыскивания Volux в отличие от всех аналогов приводится в действие не от ВОМ трактора, а от колеса опрыскивателя. Уникальность этого решения заключается в том, что установленная норма вносится со стопроцентным качеством при любом перепаде рабочей скорости без помощи электронных решений. А способность этого опрыскивателя максимально быстро реагировать на любую проблему благодаря возможности работать на максимальной скорости, которая обеспечивается уникальной системой амортизации опрыскивателя Actiflex и его штанги Axiale, позволит моментально устранить любую угрозу вашему урожаю.

Политический и экономический кризисы, война, аннексия Крыма — все это, разумеется, не могло не сказаться на объемах продаж сезона 2014 г. Рынок опрыскивателей упал на 28%. Но несмотря на всю сложность положения в Украине, позиции опрыскивателей Berthoud даже выросли по сравнению с 2013 годом. Это объясняется как безупречным качеством и надежностью машин, так и активной работой дилеров компании, которые помогают нашим клиентам сопоставить цену опрыскивателя и его ценность — уменьшение затрат, экономию ресурсов и, главное, увеличение урожая, как в количественном, так и в качественном выражении. Ведь ни для кого не секрет, что цены на продукцию упали, и нет никаких точных прогнозов насчет изменения уровня цен в сторону роста. В этой ситуации как никогда актуален вопрос о выращивании большего урожая и максимальной его защите.

На выставке «ИНТЕРАГРО-2014» компания Berthoud представила три модели своих опрыскивателей:

- прицепной полевой опрыскиватель Tracker DPA S 32-34 (бак 3200 л, штанга Axiale 28 м);



- самоходный полевой опрыскиватель Raptor 4240 (бак 4200 л, штанга Axiale 36 м, двигатель 244 л.с., клиренс 160 см);
- садовый прицепной опрыскиватель Fructair TI 2000 Airline (бак 200 л, вентилятор 900 мм с передним (реверсивным) забором воздуха, воздухонаправляющая башня).



В Украине сегодня работает около 1500 единиц опрыскивателей Berthoud. Высокие показатели и успех компании держатся на трех китах:

- 1** качество, точность, простота и надежность техники Berthoud;
- 2** большая работа дилеров по ознакомлению Украины с опрыскивателями Berthoud, оперативные ответы на все возражения и сомнения, обоснование экономической целесообразности использования именно этих опрыскивателей;
- 3** сервис дилерской сети. Сервис с большой буквы — такой, каким он должен быть: как скорая помощь, без выходных и с полным обеспечением всем необходимым (запасными частями, инструментами и, что самое главное, высококвалифицированными специалистами).

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



# Внутри Vogballe

## Тур по компании

Компания Vogballe была основана в 1934 году Андерсом Питером Лаурсеном в собственном доме в небольшой деревне Богбалле, Дания. На сегодняшний день завод по-прежнему находится по тому же адресу, в Богбалле, в честь которой и названа компания.

Vogballe — это семейная компания, которую после Андерса Питера Лаурсена унаследовал его сын, а затем — внук, Нильс Йорн Лаурсен, представлявший третье поколение генеральных директоров компании. В настоящее время компания принадлежит четвертому поколению, что обеспечивает преемственность бизнеса.

### Сотрудничество по всему миру

В повседневной деятельности компания Vogballe взаимодействует с разными странами. Ежегодно осуществляется более 3 000 поставок для наших партнеров по всему миру.

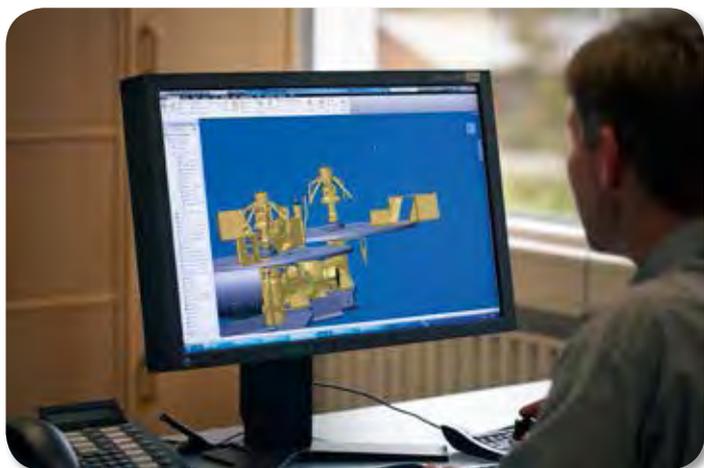
В Европе большинство товаров перевозится на грузовиках. В некоторых случаях грузовикам приходится преодолевать более 4 000 км, прежде чем достигнуть своего конечного пункта назначения. Поставки на длинные расстояния, например до Новой Зеландии, расположенной приблизительно в 18 000 км от Дании, осуществляются в контейнерах по морю.

Самый активный сезон для Vogballe — с начала декабря до конца февраля. В этот период осуществляется около 70% годовых поставок с завода.



#### Краткая справка о компании:

- **Основана в 1934 г. Андерсом Питером Лаурсеном.**
- **Семейный бизнес.**
- **Производственные площади — 20 тыс. м. кв.**
- **Бизнес начинался с производства оборудования для птицеводства.**
- **Первый разбрасыватель удобрений был произведен в начале 1950-х гг.**
- **Доля экспорта — 95%.**
- **Количество стран, куда экспортируется продукция, — 96**



### Наши разработки устанавливают новые стандарты

Внесение удобрений на миллиарды евро каждый год — это большая ответственность, требующая высокого уровня инноваций и точности. Bogballe всегда была одной из компаний, устанавливающих новые стандарты в технологии разбрасывания и обеспечении точности.

Вехой в истории наших инженерных разработок стал запуск нашей известной весовой системы в 1988 году. Тогда большинство людей рассматривали эту новую технологию как датскую шутку, так как трудно было воспринять принципы и философию взвешивания удобрения.

Стоит подчеркнуть, что заполненный разбрасыватель с удобрениями легко соответствует 1500 евро для каждого бункера.

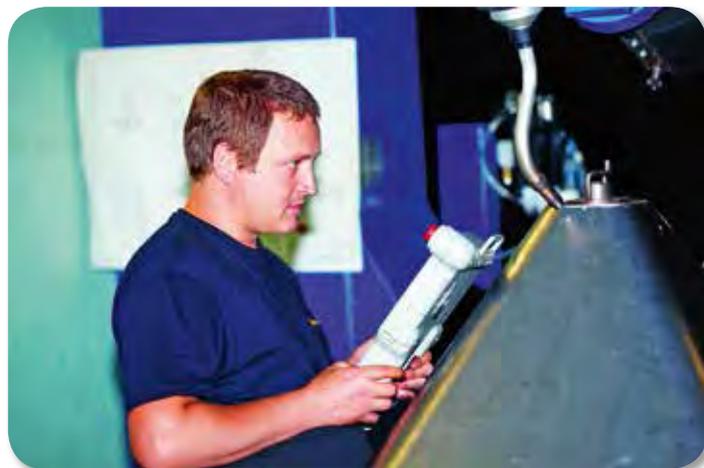
Сегодня эта технология получила широкое признание и ценится во всем мире фермерами, которые хотят контролировать свой расход удобрений. Именно благодаря этим технологическим преимуществам многие производители попытались скопировать оригинальную датскую разработку.

Кроме того, Bogballe также первой среди производителей внедрила гидравлический привод разбрасывателя и систему разбрасывания, обеспечивающую внесение удобрений и на поле, и на кленах без каких-либо физических изменений. И, наконец, возможность подключения калибратора к GPS по-прежнему пользуется огромной популярностью, хотя нововведение было представлено 22 года назад.

### Роботизированная сварка с 1983 года

В 1983 году на заводе был установлен первый робот после официального представления разбрасывателя VL, выпущенного в количестве более 30 000 шт. Бытует мнение, что Bogballe был первым датским производителем техники, инвестирующим в технологию роботизированной сварки. История гласит, что когда другие производители поняли преимущества этой технологии, первый сварочный робот на производстве Bogballe уже был заменен новым.

На сегодняшний день на заводе работают 6 роботов. По продуктивности один робот соответствует трем операторам. Преимуществом использования сварочных роботов является постоянное и высокое качество сварки, а также то, что робот может осуществлять сварку в труднодоступных местах.



1. Знак села
2. Один из первых разбрасывателей (1950-1951)
3. Разбрасыватель 325 (1965)
4. Разбрасыватель V700 (1971)
5. Разбрасыватель VL 600 (1983)
6. Первый двухдисковый разбрасыватель CII (1984)
7. Разбрасыватель EX (1994)
8. Разбрасыватель L2 (2005)
9. Разбрасыватель M6W (2013)

## Самый мощный механизм на заводе

Оператор, который может поднять и вертеть 165 кг в одной руке, является хорошим помощником. С введением роботизированного гибочного пресса компания Vogballe вступила в новую эру. После гибки деталей робот укладывает их так, что они готовы к следующему производственному этапу.

Из-за высокой рабочей скорости вращения деталей или поворотов робота вся рабочая область вокруг него из соображений безопасности огорожена.



## Завод внутри завода

Производство разбрасывателей минеральных удобрений не было бы возможным без отдела приборостроения. Компания Vogballe проектирует и производит все орудия производства в собственном внутреннем инструментальном цехе. Конструкция инструмента определяется инженерным департаментом в тесном сотрудничестве с производителем устройств. Это результаты решений, сочетающих больше производственных операций в одном производственном процессе.

Для производства нынешнего ассортимента разбрасывателей минеральных удобрений используются производственные инструменты стоимостью 2,5 млн евро.

Для изготовления средней поддержки рамы разбрасывателя M2W используется агрегат весом 1 685 кг. На его проектирование и производство ушло 3 недели сосредоточенной работы.

## Запатентованная и награжденная технология снятия заусенцев

Для обеспечения идеального качества покраски во время лазерной резки деталей осуществляется удаление заусенцев



на краях с радиусом 0,2 мм. Детали тщательно моются перед и после процесса удаления заусенцев. Благодаря этому слой краски равномерен по всей поверхности, независимо от того, плоская это поверхность или края.

Ежегодно более 1500 тонн стальных пластин зачищаются от заусенцев в машине с ником «Сельдь». Прозвище происходит от блестящей поверхности, которую стальные пластины получают после фрезерного станка. Она обеспечивает более высокую адгезию краски.

Эта машина разработана под заказ, запатентована и удостоена специальной награды за инновационность на выставке «Euroblech» в Ганновере, Германия.

## Нарезать кусочками

70% деталей для разбрасывателя вырезаются на двух лазерных резаках, установленных на заводе. Два оптоволоконных лазерных резака вырезают детали со скоростью 50 см/с. Использование лазерной резки снижает количество отходов материала. Части вырезают на основании чертежей CAD. Перед вырезкой все проектируется на компьютере, чтобы получить как можно больше деталей из каждого стального листа. Лазерные резаки могут работать со сталью толщиной до 15 мм.

## Очистка по прибытии

Перед резкой и сваркой все стальные трубы очищаются от загрязнений. Дробеструйная обработка предполагает, что для удаления грязи и ржавчины поверхность материала «обстреливается» маленькими стальными дробинками.



В Vogballe стальные трубы сначала хранят вне помещений, чтобы под воздействием датского климата начался процесс ржавления. Это ослабляет слой оксида на поверхности стали. Поржавевшая поверхность облегчает удаление грязи и очищение стали. Такая обработка — первый этап очистки на долгом пути производства, в результате которого получается идеальная порошковая покраска с максимальным сроком эксплуатации.

Рабочая скорость лопастного колеса на дробеструйной машине составляет 3500 оборотов в минуту.

*Продолжение читайте в следующем номере.*

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



# Один день с «АСТРОЙ»:

## новые склады и проверенное качество

Мы с детства знаем, что мудро поступает тот, кто ходит в гости по утрам. Поэтому мы посетили ООО «Агростроительный альянс «АСТРА» в самом начале рабочего дня. Повод для визита — подходящий. Почти год назад «АСТРА» переехала в новые складские помещения. Что поменялось за это время? Национальный агропортал Latifundist.com решил провести собственную инспекцию. И ее результатами мы поделимся с вами

### Перемены к лучшему!

Чтобы мы могли оценить масштабы преобразований, работники «АСТРЫ» показали нам бывшее складское помещение. Это обычный ангар.

Сотрудники вспоминают: летом там было до +40°C, зимой — -20°C. В таких условиях работать сложно. В день удавалось обрабатывать 40-50 заявок, хотя потенциал компании гораздо выше. Чтобы его реализовать и создать для сотрудников достойные условия труда, в конце 2013 года «АСТРА» переехала.

Когда мы зашли в новый склад, то в первую очередь удивились температуре. Круглый год здесь поддерживают оптимальные 18-20 градусов. Это, и не только, позволяет «АСТРЕ» плодотворно трудиться 6 дней (5 рабочих дней + суббота в дежурном режиме) в неделю. Теперь здесь комплектуют заказы по 100-150 заявкам в день. Несложно сосчитать, что эффективность повысилась в 3 раза! Неужели такие успехи стали возможны благодаря одной лишь температуре в здании склада? Отнюдь. Секретов у обновленной «АСТРЫ» еще много, и мы постарались раскрыть их все.

### Европейский товар — европейские стандарты

Более 15 лет «Агростроительный альянс «Астра» поставляет на украинский рынок сельскохозяйственную технику и запчасти к ней от ведущих европейских производителей. Сегодня компания может похвастаться сотрудничеством с более чем 100 именитыми брендами, такими как Challenger, Fendt, Massey Ferguson, Manitou, Horsch, Gregoire Besson, Agrotex, Kuhne, Berthoud, Trimble, TeeJet. И, конечно, руководители «АСТРЫ» стремятся к европейскому качеству обслуживания и таким же условиям труда для своих работников. То, что в новых складских помещениях это удастся, видно невооруженным глазом.

«Наша работа построена на опыте и развитии. Мы постоянно ищем способы улучшения работы. Мы понимаем, что рынок диктует условия — быть эффективным, быть на шаг впереди. Поэтому мы анализируем наши слабые стороны и каждый день стремимся улучшить нашу работу», — рассказывает руководитель департамента продаж запасных частей «АСТРЫ» Наталья Кочина.



Именно желание улучшить работу и приблизить ее к европейским стандартам, по словам Натальи, стало толчком для переезда в новое помещение:

«Мы понимали, есть определенные проблемы с отбором запчастей и скоростью их отправки клиентам. Возникли ошибки. Мы хотели этот процесс улучшить. И наш новый склад — предмет гордости».

Более 14 тысяч наименований товара разместились на 3000 м<sup>2</sup>. Для того чтобы ориентироваться в этом многообразии ассортимента, достаточно 8 кладовщиков, 2 водителей и 1 товароведа. Это возможно благодаря четкому внутреннему распределению товара. Все: от маленького болтика до огромных шин — занимает свое, строго отведенное для этого место. Каждый день после отгрузки товара здесь проводят инвентаризацию.

Если вы думаете, что для этой работы сотрудникам требуется уйма бумажек (заявки, накладные, план склада), то поспешу вас разубедить. Для «АСТРЫ» это — прошлый век. В руках кладовщиков — специальные сканеры, которые и помогают им легко ориентироваться в огромном помещении и четко подбирать позиции для отправки клиенту.

«Товар отбирается до 4 часов дня, все заявки, которые пришли за день, выполняются. Кладовщики складывают заказы в коробки, подписывают их, а водители развозят клиенту или к точкам перевозчиков. Мы еще раз хотим обратить ваше внимание на то, что если клиент сделал заказ до 4 часов у наших региональных представителей, тогда он может получить запчасти уже на следующее утро! И это притом, что у нас очень большой объем продукции, есть практически все. Иногда даже конкуренты приезжают к нам на закупку», — рассказывает начальник склада Евгений Петрусенко.



Евгений поделился с нами еще одним достижением «АСТРЫ». Компании удалось сократить время приемки товара благодаря грамотному разделению нового склада на функциональные зоны.

«Прием товара на прежнем складе занимал много времени — склад был маленький, зона приемки товара ограниченная. Сейчас места стало больше. Если раньше мы принимали товар день-полтора, то теперь управляемся за полдня, таким образом, в сезон мы можем принимать 3-4 грузовика с запчастями в неделю», — отмечает начальник склада.

Во время нашей беседы клиент «Астры» принес на починку гидравлический шланг. Его проблему решили за 10 минут. Нам рассказали, что это достаточно популярная услуга. Шланг, восстановленный с помощью специального оборудования, может прослужить еще очень долго. Экономия средств по сравнению с покупкой нового — в два раза.

## Сервис, ориентированный на клиента

Изменились площади не только склада запчастей. В большее помещение переехала и сервисная мастерская. Раньше «АСТРА» могла принять на ремонт 2 единицы техники, сейчас — 8. Но ремонтирует компания гораздо больше, специалисты часто работают, что называется, «на местах», поскольку не всегда есть возможность переправить технику в мастерскую.

Владимир Николаевич Савенко — настоящий старожил компании. Много лет назад он пришел в «АСТРУ» простым трактористом, теперь он — технический директор департамента сервисного обслуживания.



«Мы работаем со многими известными брендами, у нас есть сервисные мастерские по всей Украине. И нужно, чтобы все это работало, чтобы клиент был доволен, чтобы техника обслуживалась качественно и вовремя», — рассказал нам Владимир Савенко.

Пока мы изучали новый склад и знакомились с сотрудниками «АСТРЫ», здесь не прекращалась работа: отбирался товар по заявкам, обслуживались клиенты на месте. С одним из покупателей нам удалось пообщаться уже в конце нашей экскурсии. И его слова — лучшая оценка работы компании:

«Я — клиент «АСТРЫ» с момента основания компании. Покупаю у них почти каждый день. Тут же сервис на высшем уровне! Здесь оперативность, здесь огромный выбор запчастей. Об их наличие легко узнать по телефону и сразу приехать — забрать. Так что, я с «АСТРОЙ» работал и буду работать!» — отзывается о компании Николай Николаевич.



# Эффективное распыление: в чем секрет?

**Факторы, влияющие на качество распределения распыления, и методики измерений компании Spraying Systems Co (TM TeeJet)**

Одним из самых недооцениваемых факторов, которые могут отрицательно сказаться на эффективности химиката для растениеводства, является распределение распыления. Равномерность распределения распыления по всей длине штанги или ширине распыления — это важный компонент достижения максимальной эффективности химикатов при минимальной стоимости и минимальном загрязнении участков, не требующих обработки

Это чрезвычайно важно, если для применения емкости и химикатов существуют минимальные рекомендуемые нормы. Существует много других факторов, влияющих на эффективность химикатов для растениеводства, например погода, время обработки, нормы активных ингредиентов, заражение вредителями и т.д. Многие украинские фермеры не уделяют достаточного внимания этому вопросу, но любая техника подвержена износу, и со временем КПД ее работы существенно падает. В АСА «АСТРА» подсчитали, что, например, распыление химикатов на 10% больше нормы при двойном опрыскивании угодий фермы площадью 200 га может привести к потерям от \$1000 до \$5000, с учетом того, что сейчас затраты на химикаты составляют \$25-125 на 1 га. При этом в расчет не принимается возможная гибель урожая.

Для достижения максимальной эффективности в первую очередь оператор должен следить за качеством распределения распыления и вовремя реагировать на изменения.

## Методики измерений

Распределение распыления можно измерить различными способами. У компании Spraying Systems Co® и некоторых производителей распылителей, а также исследовательских и экспериментальных станций есть испытательные стенды для распыления, в которые собирается распыляемая жидкость насадок, располагающихся на стандартизированной или реальной штанге. Эти пробники оснащены несколькими каналами, расположенными перпендикулярно направлению распылению насадки.



По каналам распыляемая жидкость стекает в сосуды для дальнейшего измерения и анализа.

В контролируемых условиях можно выполнить очень точные измерения распределения распыления для оценки и усовершенствования насадок. Измерения распределения распыления можно провести на реальном сельскохозяйственном распылителе. Для статических измерений по всей ширине штанги распылителя измерительный стенд, аналогичный вышеописанному или очень похожий на него, размещается под штангой в зафиксированном положении, а другой, небольшой, измерительный стенд перемещается по всей штанге шириной 50 м. Любой измерительный стенд представляет собой электронную систему измерения количества и объемов воды в каждом канале. При тестировании качества распределения пользователь получает важную информацию о положении насадок на штанге. Если требуется более подробная информация о качестве распыления и покрова, можно использовать динамическую систему — распыление окрашенного индикатора.

Этот метод можно также применять, если необходимо измерить распределение по всей ширине штанги. В настоящее время всего несколько измерительных устройств во всем мире можно использовать для проведения стационарного тестирования. При проведении этих тестов штанга распылителя обычно встряхивается или перемещается для имитации реальных полевых условий и условий распыления.

Большинство устройств измерения распределения предоставляют данные, показывающие равномерность по всей длине штанги распылителя. Они могут быть очень показательными даже при визуальном наблюдении. Однако для сравнения широко применяется статистический метод, называющийся «Коэффициент вариации» (**Kv**).

В **Kv** все данные измерительного стенда суммированы в простое процентное соотношение, означающее количество вариаций в данном распределении. Для крайне неравномерного распределения в точных условиях **Kv** может быть <7%. В некоторых европейских странах насадки должны соответствовать очень жестким спецификациям для **Kv**, тогда как в других странах тестирование равномерности распределения распылителя может проводиться, согласно требованиям, один раз в 1-2 года. Эти условия свидетельствуют о том, как велико влияние качества распределения на эффективность растениеводства.

## Факторы, влияющие на распределение

По данным сервисной службы ООО «АСА «АСТРА», существует несколько факторов, способствующих повышению качества распределения штанги опрыскивателя, или результата **Kv**. Во время проведения статических измерений значительно повлиять на распределение могут следующие факторы :

- **Насадки:**
  - тип;
  - давление;
  - расстояние;
  - угол распыления;
  - угол наклона;
  - качество рисунка распыления;
  - расход;
  - перекрытие;
- **высота штанги;**
- **изношенность насадки;**
- **потери давления;**
- **вставленные фильтры;**
- **установленные насадки;**
- **факторы, влияющие на турбулентность жидкости в насадке.**

Кроме того, при тестировании распределения распыления на поле или при динамическом тестировании на качество распределения могут оказывать влияние следующие факторы:

- **Устойчивость штанги** — вертикальное движение (высота); движение в горизонтальной плоскости (поворот);
- **условия окружающей среды;**
  - скорость ветра;
  - направление ветра;
- **потери давления** (система водопровода опрыскивателя);
- **скорость движения опрыскивателя и возникающая турбулентность.**

Влияние равномерности распределения на эффективность химиката для растениеводства может отличаться в зависимости от различных условий. На эффективность производства зерна может оказывать большое влияние и сам химикат.

Малахов Юрий,  
продукт-менеджер  
+38 (050) 388-27-39

y.malahov@astra-group.com.ua



### Советы от ООО «АСА «АСТРА»:

**1. Перед распылением всегда читайте информацию и рекомендации на наклейке изготовителя химиката.**

**2. До начала и после окончания сезона проводите регулярный мониторинг распылительной техники на предмет износа распылительных наконечников, производите замеры давления и регулировку углов распыления форсунок**

# «АСТРА» — официальный дилер оригинальных масел AGCO Oil

Чтобы обеспечить прибыльность сельского хозяйства, вы полагаетесь на современную сложную технику, требующую высококачественных смазочных материалов, гарантирующих эффективность работы, особенно во время посевной и уборки урожая.

Компания «АСТРА», имея многолетний опыт продаж и сервисного обслуживания техники AGCO, получила статус официального дилера оригинальных масел AGCO Oil. Данные масла разработаны специально для эксплуатации в технике AGCO, имеют все необходимые допуски и являются оригинальными для техники Fendt, Challenger, Massey Ferguson и Valtra. Также масла AGCO могут использоваться как оригинальные в технике CAT, поскольку в технике Challenger широко используются агрегаты CAT.

Масла AGCO получили допуск US Military, что подтверждает высочайшую надежность в самых тяжелых условиях эксплуатации. Отдельно стоит отметить демократичную стоимость оригинальных масел AGCO Oil, сопоставимую со стоимостью неоригинальных масел. Цены на масла AGCO удовлетворяют даже самых внимательных к ценообразованию клиентов.

Лидерами в линейке масел AGCO являются моторные масла AGCO Premium Engine Oil 10W40 и AGCO Engine Oil 15W40, а также гидротрансмиссионные масла UTTO AGCO Premium Transmission Fluid 10W30 и STOU AGCO Universal Transmission Fluid 15W40. Масла AGCO поставляются в популярных в сельском хозяйстве емкостях: бочках объемом 209 л и канистрах объемом 20 л.

Смазочные материалы AGCO Oil помогут вам продлить срок службы агрегатов, снизить затраты на техническое обслуживание и уменьшить вредные выбросы, а также повысить эксплуатационную готовность техники. Они также защищают ваши гарантийные соглашения благодаря соответствию спецификациям производителя оборудования и отраслевым стандартам.

На складах компании «АСТРА» постоянно в наличии вся линейка оригинальных масел AGCO Oil.

Ивченко Андрей,  
продукт-менеджер  
+38 (050) 446 93 72  
a.ivchenko@astra-group.com.ua





# Основные источники заемных средств

В деятельности компании возможны ситуации отсутствия достаточных собственных средств для финансирования текущей операционной деятельности или какого-либо инвестиционного проекта, поэтому возникает необходимость искать источники заемных средств. Данная ситуация возможна как следствие значительных запланированных выплат, например при реализации инвестиционного проекта, или как результат отклонений в деятельности предприятия (например, нарушения обязательств контрагентами). В таких случаях для обеспечения своей платежеспособности компания использует заемные финансовые ресурсы.

Основные признаки заемных ресурсов — это необходимость их возврата и платность (кроме кредиторской задолженности). Можно выделить три большие группы заемных ресурсов компании: кредитование, кредиторская задолженность, эмиссия долговых обязательств.

Вкратце охарактеризуем основные источники заемного финансирования.

**Банковский кредит** — денежные средства, выданные банком компании на условиях срочности, платности и возвратности. В большинстве случаев для получения кредита необходимо предоставление обеспечения (залога, поручительства и т.п.).

**Коммерческий кредит** — финансирование, предусматривающее предоставление кредита в виде аванса, предварительной оплаты, отсрочки и рассрочки оплаты за товары, работы, услуги. Оплата за коммерческое кредитование может осуществляться в различных формах. Часто практикуется предоставление скидок с цены товара и продажа товара по более высокой цене при предоставлении отсрочки или рассрочки платежа.

**Лизинг** — форма финансирования, при которой имущество предоставляется в долгосрочную аренду. Предприятие выплачивает лизинговые платежи, включающие стоимость оборудования, расходы лизинговой компании и стоимость финансовых ресурсов. Основные формы лизинга: оперативный (по окончании договора имущество возвращается лизингодателю) и финансовый (по окончании договора право собственности на имущество переходит к лизингополучателю).

**Займы третьих лиц** — денежные средства, передаваемые компании третьими лицами на условиях договоров

займа. Обратим внимание на то, что в соответствии с действующим законодательством налогообложение займов и платежей по таким займам и банковским кредитам существенно отличается, вследствие этого ресурсы, привлекаемые в виде банковских кредитов, дешевле.

**Факторинг** — финансирование компании под уступку денежного требования. При факторинге фирма получает денежные средства от финансового агента в счет денежного требования фирмы к ее должнику, например задолженности за поставленный товар. Стоимость факторинга складывается из рыночной процентной ставки и комиссионного вознаграждения финансового агента.

**Эмиссия облигаций** — финансирование за счет продажи на финансовом рынке облигаций, то есть ценных бумаг, содержащих обязательство эмитента по окончании установленного срока выплатить их владельцу номинальную стоимость и периодически выплачивать проценты.

**Простой вексель** — долговое обязательство, составленное в определенной форме и дающее право требовать уплаты обозначенной в векселе суммы по истечении срока, на который он выписан. На практике используется также переводной вексель, однако он по своей природе является указанием кредитора должнику уплатить определенную денежную сумму третьему лицу.

Особым видом заемных средств является **кредиторская задолженность**. Она формируется в процессе текущей деятельности компании. Обычно ее источник — авансы покупателей и средства, предназначенные для расчетов по обязательствам фирмы до наступления момента исполнения этих обязательств. Исходя из особенностей деятельности предприятия (специфики производственно-коммерческого цикла и заключенных договоров), у него могут образовываться весьма существенные средства в виде кредиторской задолженности. Более того, некоторая сумма кредиторской задолженности для данной фирмы будет величиной практически постоянной и образует так называемые устойчивые пассивы, являющиеся бесплатным финансовым ресурсом.

Замай Владимир,  
руководитель финансового отдела  
+38 (050) 414-09-46  
v.zamay@astra-group.com.ua

# Автоматизация учета

## как средство повышения эффективности бизнеса



Спросите любого сотрудника нашей компании — смогли бы они в своей повседневной работе обходиться без 1С? Возможно, некоторые скажут, что да. Но если спросить, могут ли они эффективно работать без 1С, то ответ будет однозначным — нет

### 1С в «АСТРЕ»

Повышение эффективности бизнеса — вот основная задача любой системы автоматизации учета предприятия, в частности 1С. Оптимальное, по мнению большинства пользователей, решение авторизации всех процессов предприятия на специально разработанной для таких операций платформе — вот что такое 1С.

Множество как стандартных, так и специализированных решений, достаточное количество специалистов-разработчиков на рынке, удобный и интуитивно понятный интерфейс — именно благодаря этому в 2010 году было принято решение о внедрении в компании «АСТРА» сразу двух конфигураций на платформе 1С8: «Альфа-Авто: Автосервис + автозапчасти» и «Бухгалтерия для Украины». А спустя несколько лет успешной эксплуатации внедренных конфигураций и после анализа тех процессов, которые не были ими охвачены, «АСТРА» начала применять конфигурацию 1С8 «Управление небольшой фирмой», которая была оптимизирована, расширена необходимым функционалом и сейчас активно используется, постоянно дополняясь новыми механизмами.

За время эксплуатации в базовые конфигурации 1С8 было внесено большое количество изменений и интересных идей и процессов, которые помогают во всех направлениях бизнеса. Исходя из своей специфики, обуславливающей рыночные конкурентные преимущества, каждый бизнес формулирует зачастую нестандартные задачи, по которым требуются нестандартные автоматизированные решения. И пока 1С совместно с сотрудниками отдела разработки 1С справляются с поставленными задачами.

### Процессы, направления, операции

Сложный учет сервисных работ по обслуживанию и ремонту техники, который был внедрен силами специалистов нашей компании, помогает фиксировать все нюансы рабочего процесса, анализировать результаты и, исходя из них, оптимизировать и планировать будущую работу.

Ведение базы контрагентов и номенклатурных позиций с большим количеством аналитических показателей, автоматизированными механизмами взаимодействия как с клиентами, так и с поставщиками продукции, удобными средствами анализа эффективности работы, как по реализации сельскохозяйственной техники, так и по продаже запасных частей к этой технике, помогает сотрудникам компании оптимизировать свою работу, тратя небольшое количество времени на получение необходимой информации.

Планирование встреч с клиентами, анализ сельскохозяйственной техники, которую использует клиент, посевных пло-

щадей, поголовья выращиваемого скота, анализ сезонности продаж и контроль за выполнением планов — это лишь немногие из реализованных механизмов, которые ежедневно помогают сотрудникам департаментов продажи сельскохозяйственной техники и запасных частей делать бизнес компании более успешным.

Полная автоматизация бухгалтерского учета, учета использования собственного транспорта, учета прочих активов, учета движения денежных средств, механизмы накопления финансовых показателей и отчеты по финансовым результатам компании помогают анализировать общие финансовые показатели компании в необходимых аспектах, тенденции развития бизнеса, оптимизировать затраты на развитие бизнеса и производить планирование доходов и расходов на будущие периоды.

Использование механизма обмена данными между конфигурациями 1С8, в которых ведется учет хозяйственной деятельности предприятия, дает каждому сотруднику максимально гибкий инструмент для решения его конкретных функциональных задач, а также позволяет оптимально распределить нагрузку между информационными базами 1С.

Региональные торговые представители и продукт-менеджеры направлений, сотрудники складов имеют доступ ко всей необходимой базе данных оперативного учета, а также используют механизмы автоматизированных бизнес-процессов компании «АСТРА», что помогает им увеличивать объем продаж, оптимизировать заказы товаров и получать информацию о наличии необходимого товара как у поставщиков, так и на складах компании.

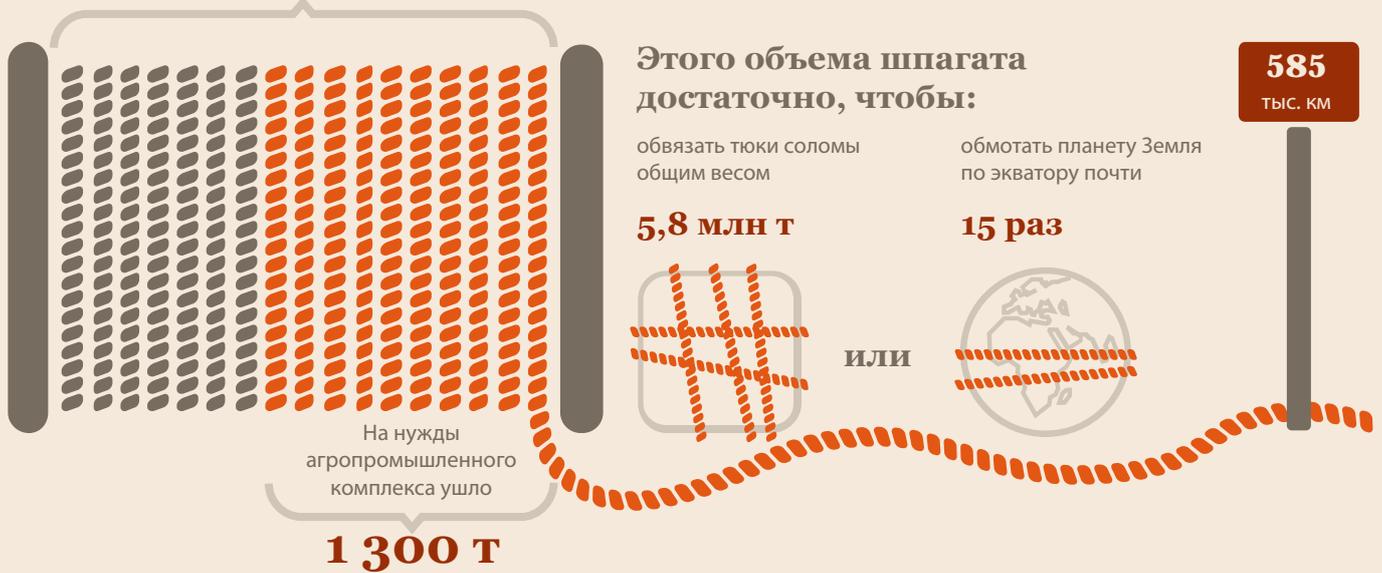
Сотрудники бухгалтерии и финансового департамента используют автоматизированные механизмы ведения учета компании, в которых зафиксированы все последние изменения законодательства Украины и внутренние правила учета финансовых активов и пассивов компании.

### Обновления

Внедренные в нашей компании конфигурации 1С8 постоянно обновляются и дополняются новыми механизмами. Механизмы анализа аналогов запасных частей, механизмы контроля заказов, механизм ABC — анализа продаж, глубокий анализ доходов и расходов компании с дополнительными аспектами учета — вот лишь некоторые из задач, реализованных в последнее время сотрудниками отдела разработки 1С.

Система 1С — это мощное, проверенное годами средство, ежедневно помогающее любой организации в ее сложных бизнес-процессах. И в нашей компании весь арсенал 1С направлен на реализацию одной и самой главной задачи — сделать бизнес более эффективным.

**2 075 Т** шпагата было импортировано за 6 месяцев 2014 г. в Украину



## Заготавливаются разные тюки:

Для заготовки кормов используется шпагат различной толщины и прочности, в зависимости от модели и типа пресс-подборщика. Как сделать правильный выбор? Тюковые пресс-подборщики имеют преимущества перед рулонными.



- Плотность прессования (у тюковых пресс-подборщиков она выше)
- Меньшее осыпание сена при прессовании и хранении
- Хранить тюки прямоугольной формы гораздо удобнее

# FENDT

**Приглашаем вас  
на презентацию  
нового трактора  
FENDT 936 VARIO G3**

**может сделать больше  
и делает это лучше**



Вас ждет: розыгрыш ценных подарков, развлекательная программа, а также Главный приз – поездка в Германию на завод FENDT!

Время и место проведения: 24 февраля 2015 года, 13.00, регистрация гостей по адресу: г. Винница, ул. Тарногородского, 42А, ресторан Drive Club.

За более детальной информацией обращайтесь по телефону: 050 312 10 65



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