

АСТРА LAND

3'2013

www.astra-group.com.ua



КАК «АСТРА» ТРАКТОР FENDT ВСТРЕЧАЛА

Цена 35 000 евро
за Kuhn 7.2 с катком

Акция!

Работай с Kuhn уже сегодня



Условия:

- предоплата **25%**;
- второй платёж **25%** через 60 дней после отгрузки;
- третий платёж **25%** через 120 дней после отгрузки;
- четвёртый платёж **25%** до 20 августа 2014 года;

Срок действия акции - до 30.09.2013.

За более детальной информацией по данной акции обращайтесь к нашим региональным представителям.



Украина, 08162, Киевская обл., пгт Чабаны, ул. Машиностроителей, 5А
Тел.: +38 (044) 545 56 00, моб.: +38 (050) 388 27 39
e-mail: office@astra-group.com.ua; www.astra-group.com.ua

Винница	+38 050 383 30 45
Херсон	+38 050 388 27 31
Днепропетровск	+38 050 411 49 51
Житомир	+38 095 271 73 53
Запорожье	+38 050 313 15 88

Кировоград	+38 050 441 66 61
Николаев	+38 050 282 47 22
Суммы	+38 095 271 72 64
Черкассы	+38 050 448 57 62
Полтава	+38 050 383 69 06

Харьков	+38 095 271 59 04
Тернополь	+38 050 383 68 99
Хмельницкий	+38 050 312 10 65
Ровно / Луцк	+38 050 415 95 99
Умань	+38 050 441 66 61



каток

Дорогие наши читатели!

Вы держите в руках третий номер журнала АСТРА Land за этот год. Как всегда, мы собрали в нем самые лучшие статьи наших сотрудников и поставщиков. По-моему, получился очень хороший, содержательный номер. Обычно наш журнал выходит на 44 страницах. Но за последнее время у нас было столько событий, — и все они заслуживают внимания! — что мы решили не хранить эти материалы до следующего номера и увеличили количество страниц до 52.

Все статьи этого выпуска, несомненно, интересны и полезны, но некоторые я бы порекомендовал прочитать сразу же, не откладывая журнал.

Вы знаете, что наша компания, ООО «АСА «АСТРА», в этом году празднует свой 15-й день рождения. Этой теме посвящается 9 мини-интервью с новыми и давно работающими на фирме сотрудниками (стр. 24-29).

Для того чтобы еще полнее удовлетворять ваши требования, мы нашли нового партнера и поставщика — это завод **Fliegl**, который производит широкий спектр прицепов и другого оборудования. О церемонии открытия нового завода Fliegl в Германии вы можете прочитать на страницах 40-41.

В конце апреля на полях одного из хозяйств Хмельницкой области почти две недели демонстрировалась дисковая борона FraDisc с катками FraRoll. Об этой необычной демонстрации пишет наш сотрудник Вячеслав Шипоша на страницах 20-21.

Андрей Галушка, наш новый продукт-менеджер, сравнивает самоходный опрыскиватель Berthoud Raptor с популярным в Украине опрыскивателем JD 4940 (с.16-17) и показывает, как можно увеличить производительность разбрасывания удобрений (с.18-19).

Самое яркое событие последних месяцев — II Всеукраинское АСТРА-шоу, которое мы проводили 25 мая 2013 года в рамках выставки «Агро 2013» на



ВДНХ в Киеве. Звездой АСТРА-шоу стал демонстрационный водитель завода Manitou француз Жаки Мерль. Познакомьтесь с его необычной биографией на страницах 32-33. Кому не удалось его увидеть на нынешнем шоу, не расстраивайтесь — он обещал вернуться в следующем году! А для тех, кто уже видел его выступление, новая встреча и новая захватывающая шоу-программа от Жаки — не за горами.

Шоу проводят не только дилеры (поставщики) сельхозтехники, но и крупные агрохолдинги — чтобы сплотить коллектив, поднять корпоративный дух. Как это делает один из пионеров корпоративного «ТракторФеста», читайте на страницах 44-45.

Событием июля стало прибытие трактора Fendt 936 в Украину. Как в Украине встречали трактор Fendt 936 Vario Power, который участвовал в крупнейшем международном проекте Fendt Go East, смотрите на страницах 8-9. С этим материалом за пять дней ознакомилось более 1000 читателей на национальном агропортале Latifundist.com.

Кроме того, мы публикуем еще один материал от Latifundist.com. Сотрудники этого молодого, но очень быстро развивающегося интернет-ресурса в конце мая объездили всю Украину, чтобы получить независимый прогноз урожая ранних зерновых культур. О трудностях и результатах первой «Агроэкспедиции» они подготовили статью, которую мы вам рекомендуем прочитать.

И это еще далеко не все, потому что впереди — крупнейшая выставка сельскохозяйственной техники Агритехника 2013, которая проводится раз в два года в ноябре в Ганновере (Германия). Все наши поставщики очень серьезно готовятся к ней, а самые потрясающие новинки держат в секрете. Так что, как видите, будет с чем познакомиться и в следующих наших выпусках.

Приятного вам чтения! 



«АгроЭкспедиция»: прогноз урожая пшеницы — 19,7 млн. тонн

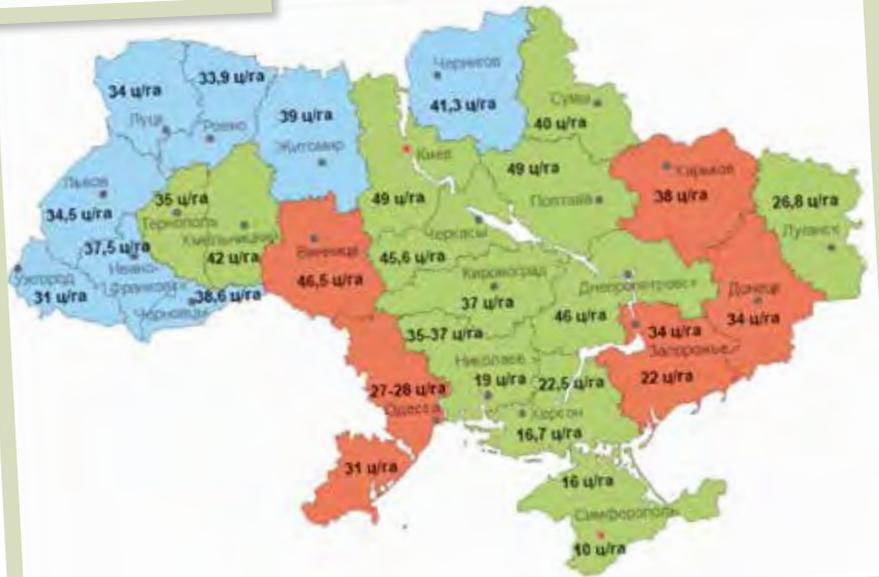
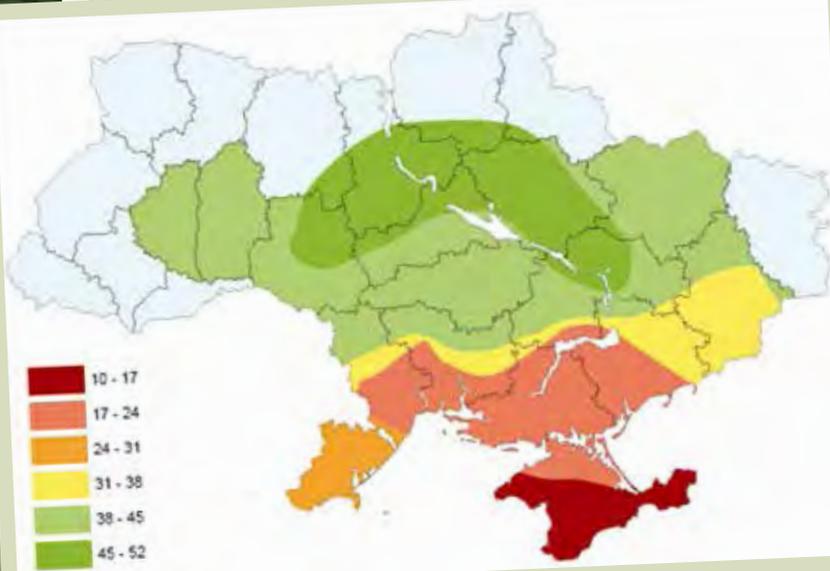
В то время, когда специалисты Министерства аграрной политики и продовольствия Украины, эксперты, консалтинговые агентства и многие другие вычисляют потенциальные объемы будущего урожая пшеницы, собирая данные по старинке («централизованная» схема предусматривает сбор данных по телефону от хозяйств до аграрного ведомства — ред.), Национальный агропортал Latifundist.com совместно с консалтинговой компанией «ОДА Украина» проехал 10 тыс. км, чтобы лично обследовать посеы пшеницы с целью создания независимого прогноза

Новый для Украины по методике, философии и стилю проект под названием «АгроЭкспедиция» был реализован тремя экипажами с 25 по 31 мая 2013 г. Участникам удалось собрать данные из большинства центральных, южных, восточных и северных областей. Суммарная площадь сельхоз-угодий компаний-участников составила 1,5 млн. га. В общем «АгроЭкспедиция» посетила поля и компаний-гигантов — «Мрия Агрохолдинг», «Дружба Нова», МХП, «Астарта-Киев», KSG-Agro SA, и компаний с меньшим земельным банком — «Росток-Холдинг», «Докучаевские черноземы», «Группа «Амарант», и огромного количества фермерских хозяйств — НСЛ «Пахарь», «Агро-КГС» и др.

Методологию оценки состояния посевов, которая была задействована в ходе «АгроЭкспедиции», разработали во французском офисе компании ODA. Примечательно, что урожайность во многих странах Европы прогнозируют именно с ее помощью. Перед ответственным стартом французский

специалист по прогнозированию, агроном Люк Лоран, присоединившийся к «АгроЭкспедиции», провел инструктаж для всех членов экипажей. И так, нужно было останавливаться каждые 15 км, чтобы определить фазу развития культуры, тип и влажность почвы на поле, уровень повреждения растений вредителями и наличие у них болезней. С помощью ИК-сканера определить индекс NDVI (Normalized Difference Vegetation Index — нормализованный относительный индекс растительности), вручную, используя специальные рамки, подсчитать количество растений на квадратный метр. С помощью GPS-навигатора точно зафиксировать местоположение обследуемого участка, сделать фото поля. И обо всем написать «вживую» на портале **Latifundist.com**.

Как видите, в ходе «АгроЭкспедиции» были применены два способа обследования растений — NDVI и «количество растений на м²». ИК-сканер, с помощью которого индекс NDVI определяется автоматически и мгновенно, необходимо еще от-



калибровать для украинских условий, поэтому параллельный подсчет был направлен именно на адаптацию математической модели ИК-сканера к местным реалиям, чтобы в дальнейшем применять только его.

По результатам проведенного обследования полей участники «АгроЭкспедиции» прогнозируют объем производства озимой пшеницы на уровне 19,7 млн. тонн (19 млн. тонн — правительственная оценка, 22 млн. — оценка USDA). Однако стоит отметить, что эта оценка актуальна для первой декады июня и может варьироваться в зависимости от уровня осадков в дальнейших периодах.

Примечательно, что наличие осадков может лишь повлиять на сохранение текущего потенциала урожайности, но не на увеличение, тогда как их отсутствие может существенно снизить урожайность в период налива колоса. 🌾

Алла Стрижеус,
главный редактор агропортала
Latifundist.com



« P.S.: компания «АСТРА» выступает спонсором второй АгроЭкспедиции, которая стартовала 15 августа, и оценит урожайность кукурузы в Украине. Следите за событиями на Latifundist.com!



Два трактора —

В современных тракторах все чаще применяется электроника для автоматизации процессов и операций. В то время как системы следоуказателей для отдельных тракторов уже являются стандартной функцией, инженеры продолжают исследования в этом направлении, среди прочего, в сфере взаимодействия и совместной работы систем. Так, изыскания Fendt увенчались разработкой **системы GuideConnect**: два трактора соединяются в тандем с помощью спутниковой навигации и радиосвязи, таким образом **позволяя одному водителю управлять обеими машинами** в одном рабочем процессе

Гибкость и эффективность применения

В ответ на потребность аграриев в увеличении ширины захвата орудий Fendt предложил рынку кардинально новую технологию. Система Fendt GuideConnect в полной мере соответствует упомянутым требованиям, при этом не имеет традиционных недостатков, например, проблем с соблюдением правил дорожного движения, с которыми раньше приходилось мириться. Решение позволяет объединять два трактора в единую систему. Ведомый трактор (без водителя) выполняет все операции рабочего процесса вслед за ведущим трактором во время разворота и при обходе препятствий. С одной стороны, Fendt GuideConnect обеспечивает большую ширину захвата, с другой — очень гибкие возможности эксплуатации. Система позволяет фермеру оптимально задействовать имеющиеся в наличии мощности, поскольку трактора могут в любой момент использоваться как отдельные машины.

Радиокommunikация

Сначала водитель определяет через терминал Vario, какой трактор будет выполнять функцию ведущей машины,



ОДИН ВОДИТЕЛЬ

какой — ведомой. Потом задаются дистанция движения друг за другом и расстояние между машинами с учетом ширины захвата рабочих агрегатов. Точное определение местоположения машин обеспечивается с помощью прецизионного спутникового позиционирования RTK-GPS, а также коммуникации между машинами по закодированному каналу связи.

На разворотной полосе рабочий агрегат автоматически поднимается на соответствующую высоту и точно так же автоматически опускается после завершения разворота. Когда ведущей машине с трактористом необходимо объехать какое-либо препятствие, синхронизацию движений двух машин можно временно приостановить. Чтобы обойти препятствие на пути ведомой машины, водитель может провести ее по своему маршруту.

Многоступенчатая концепция безопасности

Ключевую роль в системе Fendt GuideConnect играет, конечно же, безопасность. Ответственность за обе машины лежит на водителе. Тем не менее, система дополнительно

оснащена многоступенчатой концепцией безопасности. Закодированный радиоканал обеспечивает надежность коммуникации между двумя конкретными тракторами. Это позволяет исключить вероятность следования ведомой машины за другим ведущим трактором, если поблизости используются другие машины, работающие в тандеме. В критических ситуациях (например, при потере сигнала спутника радиосвязь разрывается) ведомая машина становится активной. Если же дистанция между тракторами слишком сокращается / увеличивается, включается режим аварийной остановки. При этом ведомый трактор немедленно приводится в безопасное состояние, а его мотор выключается. Ведомая машина не только выполняет команды, но и передает ведущей другую важную информацию, например, о низком уровне топлива в баке, частоте оборотов двигателя и скорости движения. 

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



Как «АСТРА» трактор FENDT ВСТРЕЧАЛА

К нам приехал... отнюдь не Ревизор. К нам, в Украину, приехал долгожданный трактор Fendt. Почему долгожданный и что в этом особенного? Судите сами: проехать на тракторе Fendt Vario 936 через 7 стран, преодолев 4 200 км менее чем за месяц, побывать во всех самых крупных агрохозяйствах и при этом снимать все передвижения на фото- и видеокамеры — идея сама по себе грандиозная и неординарная. Потому не помочь «страннику» и не поучаствовать в этом необычном проекте компания «АСТРА» просто не могла

Еще в феврале этого года завод Fendt, находящийся в Марктобердорфе (Германия), обратился к украинским дистрибьюторам этой техники, в частности к нашей компании, с необычной просьбой — помочь в организации путешествия трактора. Как правило, трактора «путешествуют» на прицепе либо в контейнере, но чтоб вот так, своим ходом, да еще и через семь стран — на первый взгляд, немыслимо! Впрочем, немцы на то и немцы: умеют планировать и держать свое слово. Так, было решено, что трактор Fendt Vario 936 проедет 7 стран в течение месяца, и на протяжении всего этого периода его будут сопровождать журналисты и видеооператоры, снимающие фильм о путешествии. Долго не могли определиться, какая же страна станет достойным финалом маршрута. В конце концов, поразмыслив, взвесив «за» и «против» украинского варианта, немцы пообещали финишировать на полях нашей страны.

Сказано — сделано. Более трех месяцев прошли в подготовке — согласовании деталей маршрута, подборе команды, получении документов на выезд, и все это время поддерживались постоянные контакты с украинскими представителями. Наконец, в торжественной обстановке, в 4.30 утра 18 июня 2013 года трактор Fendt Vario Power 936 под управлением инженера-специалиста по вопросам сбыта Яна-Кристофа Хоффманна, съемочная группа Fendt TV, а также Profil и команда техподдержки отправились в путь из Марктобердорфа (Германия) под девизом «Fendt движется на Восток» (Fendt Go East). Логотипом путешествия символично был выбран восход солнца. Весь месяц трактор ездил по дорогам и полям **Германии, Чехии, Словакии, Венгрии, Румынии, Молдовы и Украины**. В каждой из стран команда останавливалась примерно на 5



дней — презентовала трактор и его возможности по проведению предпосевной подготовки почвы, работе на пастбищах и виноградниках, перевозке грузов, сбору урожая, участию в строительных и лесотехнических работах. И где бы ни появлялась команда Fendt — везде ее ожидал радужный прием.

Преодолев более 4000 км, Fendt без проблем добрался до нашей страны и 11 июля пересек границу. Тут члены команды были взяты «под опеку» «АСТРОЙ». Участники взяли курс на живописную Черкасскую область — уж очень не терпелось видеооператорам запечатлеть знаменитые на весь мир «украинские ланы». За 5 дней в нашей стране они отсняли море разнообразного видео, однако больше всего внимания уделили полям нашего знаменитого агрогиганта «Мировский хлебопродукт». Тут члены съемочной группы даже



успели пересечь с машин в небольшой самолет, предназначенный для сельхозработ, и запечатлеть Fendt Vario Power 936 с высоты птичьего полета. Также по приглашению руководства компании журналисты побывали на птицефабрике, где смогли наблюдать весь процесс работы. Кроме того, иностранцы не остались равнодушными и к истории края — с удовольствием посетили основные достопримечательности и знаменитую Тарасову гору. Стоит ли говорить, что камера и тут была при них? В команде признаются, что такой красоты и потрясающей природы нет ни в одной из стран, даже в горячо любимой ими Германии.



стью подобного значимого международного проекта: «Наша компания на украинском рынке 15 лет. И уже более 10 лет мы работаем с Fendt — поставляем в нашу страну технику этого бренда. Завод Fendt обратился к нам с инициативой проехать через семь стран. Мы, со своей стороны, предложили конечной остановкой сделать именно Украину. Также постарались сделать передвижение команды по нашей стране комфортным. Наши представители по Черкасской области фактически все время были с иностранцами на связи, готовые в любой момент прийти на помощь. Мы также предложили хозяйства агрохолдинга «Мионовский хлебопродукт» как место для съемок фильма. Ведь этот холдинг считается крупнейшим покупателем техники Fendt в нашей стране».

Все рано или поздно заканчивается — подошло к концу и это необычное путешествие. Утром 16 июля трактор Fendt Vario Power 936 под управлением Яна-Кристофа Хоффманна, а также съемочную группу и журналистов на поле компании «Урожай» (входящей в состав холдинга «Мионовский хлебопродукт») встречали представители «АСТРЫ» и «Мионовского хлебопродукта». Участники не скрывали своей радости — немцы с удовольствием принимали в знак уважения традиционные украинские хлеб и соль. Ну а дружескую непринужденную атмосферу заводными народными песнями поддерживал ансамбль «Здоровенькі були». Все присутствующие еще долго обменивались впечатлениями и делали фотографии на память.

Вояж под названием «Fendt Go East» закончен, последние кадры фильма о Fendt были сняты в закатных лучах украинского солнышка. Именно их, равно как и отчет о результатах проделанной работы, смогут увидеть все желающие во время всемирно известной выставки Агритехника в Ганновере осенью этого года. А нам лишь остается надеяться, что это первый и отнюдь не последний проект мирового масштаба, реализованный совместно «Fendt» и компанией «АСТРА». 

Ирина Глотова



ЯН-КРИСТОФ ХОФФМАН:

Мне понравились все страны, в которых мы были. Замечательно, хоть и очень по-разному реагировали местные жители: от «Какие молодцы!» до «Ненормальные вы люди!». Но когда мы пересекли границу Украины, я буквально влюбился в эту страну. В ее просторы и искренних людей. Вам очень повезло!

«Предложение о том, чтобы участвовать в данном необычном заезде я получил в феврале этого года. Честно говорю: не думал ни минуты, сразу согласился. Ведь до этого я никогда не бывал в Восточной Европе и упустить подобный шанс просто не мог. Я знал, что будет сложно, но, несмотря на усталость, если бы мне предложили поехать еще раз, я бы сделал это. Правда, в следующий раз я хотел бы взять в такое путешествие свою семью», — продолжил Ян-Кристоф Хоффман.

Поддержал коллегу и Хуберт Мартин, человек, которого уже хорошо знают в Украине благодаря его кропотливой работе по продвижению техники Fendt на нашем рынке и сотрудничеству с компанией «АСТРА». Он часто приезжает в Украину с семинарами и обучающими программами для трактористов.

«Поломок не было — все прошло как по маслу. Мы фактически все время двигались со скоростью 67 км в час, средний расход топлива (включая движение по трассам и полевые работы) держался на уровне 17 литров на 100 км, и за все время трактор «сделал» 162 моточаса. Конечно, нельзя было исключать возможность поломок. Мы взяли инструменты, трактор проходил постоянный осмотр и плановые проверки. Но если бы случилось что-то серьезное, то в каждой из стран есть наши надежные союзники — дилеры. В Украине это компания «АСТРА», — отметил господин Мартин.

Генеральный директор компании «АСТРА» Игорь Губарев подчеркнул, как гордится тем, что компания стала ча-





AGCO: учебный центр — не за морями

Компания AGCO большое внимание уделяет обучению своих сотрудников и дилеров. Поэтому в начале этого года в России, в поселке Частцы Одинцовского района Московской области, корпорация открыла собственный учебный центр

Здесь, на площади свыше 8 000 м², постоянно представлены более 30 единиц техники производителя, которая продается на нашем рынке, — Challenger, Fendt и Valtra. Необходимо это для практического и эффективного обучения сотрудников компании и дилеров из России, Украины и стран СНГ эксплуатации и обслуживанию машин. Этот современный тренинг-центр, позволяющий одновременно обучать до 50 студентов в день, стал на сегодняшний день самой большой учебной площадкой компании в Восточной Европе.

Образованный персонал как приоритет бизнеса

Обучение персонала является одним из пяти направлений, по которым развивается бизнес корпорации AGCO в Украине. Кроме того, компания фокусируется на развитии дилерской сети, поставке полной линейки современной техники, предоставлении розничного финансирования и организации локального производства.

AGCO не только поставляет современную технику. Корпорация высоко



AGCO производит широкий спектр современной сельскохозяйственной техники. Поэтому фактор качественного обучения наших специалистов становится решающим как для продаж, так и для послепродажного обслуживания реализованных единиц. Открытие учебного центра в России — ожидаемое для нас событие, ведь российский сельскохозяйственный рынок, наряду с другими странами Восточной Европы, является одним из самых перспективных», — рассказывает Александр Белов, руководитель отдела по работе с ключевыми клиентами по Восточной Европе

ценит человеческий ресурс, поэтому инвестирует в развитие своих специалистов и предоставляет максимум возможностей для их обучения. Получить профессиональные знания и навыки по эксплуатации и обслуживанию современной техники можно на многочисленных заводах корпорации, расположенных по всему миру, в специальных тренинг-центрах, где обучение проводят лучшие специалисты, в рамках демо-показов и на днях полей. Кроме того, существуют интерактивные программы обучения и другие пособия, подготовленные с учетом особенностей машин, производимых для того или иного региона. Теперь же, с открытием учебного центра в Под-

московье, для сотрудников компании и ее дилеров в Восточной Европе обучение стало еще более доступным и удобным. Украинским специалистам больше не придется ездить за моря, дабы получить актуальную информацию из первых уст.

Специалисты, прошедшие курс в учебном центре, получают все необходимые материалы для дальнейшей передачи этих знаний на местах (сейчас дилерская сеть AGCO насчитывает более 20 дилеров, работающих в России, Украине и других странах СНГ), а также соответствующие сертификаты.

«Современные высокопроизводительные сельхозмашины для их эффективной и бесперебойной эксплуатации



Необходимость обучения дилеров в СНГ возникла с ростом продаж. Так, в 2012 году, до открытия центра, эту потребность смогли удовлетворить только частично, предоставив 800 дней обучения вместо необходимых 1400. Теперь же этот показатель вырос до 1800 дней.

Курсы самых различных уровней и направлений (продажи, логистика, сервисное обслуживание, ремонт) формируются в соответствии с пожеланиями и заявками дилерских центров и дистрибьюторов.

Кого учим

Как рассказал менеджер AGCO по маркетингу в Восточной Европе Антон Костырко, учебный центр призван, в первую очередь, обучить представителей дилеров, которые напрямую занимаются продажей техники. Обучение осуществляется непосредственно на самих машинах, в результате чего специалист в дальнейшем способен донести полную и актуальную информацию до потенциального клиента.

Следующее направление центра — повышение квалификации сервисных инженеров. С этой целью разработан ряд комплексных программ, касающихся разных аспектов функционирования и обслуживания техники AGCO. К примеру, есть возможность детально рассмотреть работу трактора и агрегатируемого с ним оборудования. Для изучения отдельных систем трактора в центре организованы специальные технические классы, где представлены двигатель, трансмиссия и гидравлическая система.

требуют соответствующего уровня подготовки специалистов. Это касается не только механизаторов, работающих непосредственно на полях, но, что еще более важно, и специалистов сервисных центров, — делится опытом Саймон Ирвин, директор департамента сервиса AGCO по Центральной и Восточной Европе. — Мы уверены, что многоступенчатая система подготовки наших сотрудников и дилеров будет способствовать дальнейшему повышению уровня поддержки наших клиентов на всей территории России, Украины и стран СНГ».

Высокие технологии требуют высокого уровня обучения, полагает Саймон Ирвин, в ведении которого находятся учебные центры корпорации. Всего таких центров 14 — по всему миру. Здесь в заводских условиях занятия ведут 75 профессиональных преподавателей. Помимо центров, функционируют еще 75 школ в разных странах — Китае, Бразилии, Австралии, Норвегии и других, где 200 тренеров обучают дилеров на их родном языке.



Ведь одно дело — посмотреть видео или почитать «Руководство пользователя», и совсем другое — практика.

AGCO также стремится наладить сотрудничество с университетами и колледжами. Ведь именно там проходят первичную закалку будущие профессионалы. Пока что дело до украинских студентов не дошло, а вот учащиеся Московского государственного агроинженерного университета им. В.П.Горькина недавно посетили учебный центр в Частцах. Визит состоялся в рамках сотрудничества AGCO и вышеупомянутого вуза. Цель такого взаимодействия — не только возможность привлечения в штат лучших выпускников, но и повышение уровня профессиональной подготовки молодых специалистов в целом. Что касается украинских университетов, то сейчас рассматриваются перспективы такого же сотрудничества. 📍

Кулик Леонид,
руководитель отдела
продуктового маркетинга
+38 (050) 334 83 53
lkulik@astra-group.com.ua



Начиная с прошлого года, пройти обучение в этом центре смогли представители всех дистрибьюторов AGCO в Украине, — комментирует Антон Костырко. — Однако это не все, на что способен центр. Мы проводим также отдельные курсы для операторов, то есть тех людей, которые непосредственно работают с нашей техникой на полях





Challenger MT765D:

опыт, инновации, эффективность

Вслед за празднованием в прошлом году 25-летнего юбилея создания уникальной гусеничной тележки Mobil-Trac корпорация AGCO представляет обновленную версию трактора Challenger MT765D. Инновационные конструкторские решения позволят современным фермерам существенно сократить эксплуатационные расходы. При этом сохранены значительные тяговые свойства трактора и минимальное негативное влияние на почву

Challenger является первым и единственным трактором, сконструированным специально для работы на гусеничном ходу. Новая модель, как и все ее предшественники, открывает для сельхозпроизводителей все преимущества **уникальной системы Mobil-Trac**, гусеничной тележки с резино-армированными гусеницами: непревзойденное сцепление, минимальную пробуксовку и, как следствие, максимальные тяговые свойства, а также минимальное давление на почву, что помогает улучшить развитие корневой системы возделываемых культур и, в конечном счете, повысить урожайность.

Вместе с тем, для увеличения срока службы и надежности гусеничной конструкции в последнем поколении тракторов этой серии устанавливаются опорные катки с высокомолекулярным полиуретановым покрытием. Они отличаются повышенной термостойкостью, гарантируя безотказную работу даже при высоких температурах, и устойчивы к сколам и механическим повреждениям. Чтобы защитить ходовую часть от камней и загрязнений, новые модели также оснащаются щитками из износостойкого полиуретана.

Разработчиками была усилена и конструкция самих гусеничных лент. В зависимости от их ширины можно выбрать комплектацию General, в которой добавлен дополнительный внутренний резиновый слой, либо Extreme Agricultural и Extreme Application, предусматривающие два дополнительных слоя. В комплектациях General Agricultural и Extreme Application также увеличен в диаметре трос 0° корда. Эти нововведения делают ленты еще более устойчивыми к разрывам и прорезам, снижая расходы сельхозпроизводителей на эксплуатацию машины.

На тракторах Challenger MT765D установлен новейший шестицилиндровый **двигатель AGCO POWER объемом 8,4 л** с четырьмя клапанами на цилиндр, который был спроектирован и произведен специально для использования в сельском хозяйстве. Он обеспечивает высокую удельную мощность для выполнения самых сложных задач, а крутящий момент — точное восприятие неравномерных нагрузок. Двигатель производится по самым высоким стандартам, при исключительно низком расходе топлива он сохраняет небольшой вес и низкий уровень шума.

Таким образом, за счет экономии топлива, увеличения межсервисного интервала до 400 часов, высокой надежности двигателя и его долговечности достигается общее сокращение эксплуатационных расходов

Но это еще не все преимущества обновленной модели. Операторы оценят изменения в трансмиссии, позволяющие перенастройку клапанов, переключающих передачи. В кабине установлен новый сетевой разветвитель, обеспечивающий большее количество точек питания для электроприборов (телефонных зарядных устройств и проч.). Также появилась возможность регулировать интервалы включения стеклоочистителя. В зависимости от комплектации теперь можно заказать заводскую установку радио в кабине. 

Кулик Леонид,
руководитель отдела
продуктового маркетинга
+38 (050) 334 83 53
lkulik@astra-group.com.ua





HORSCH Joker — НОВЫЕ ДИСКОВЫЕ БОРОНЫ

Дисковые бороны незаменимы в современных системах земледелия.

Наряду с прямым предназначением – обработкой стерни – они зачастую используются для предпосевной обработки почвы после плуга или культивации, а также для измельчения грубых растительных остатков или заделки органических удобрений

О дисках и катках

Короткая дисковая борона от HORSCH получила широкую известность благодаря применению в комбинированных посевных комплексах серии Pronto. В соло-варианте машина была впервые представлена на Agritechnika 2007 и сегодня имеет отличную репутацию среди клиентов фирмы во многих уголках земного шара.

С 2013 года HORSCH предлагает свою короткую дисковую борону в трех вариантах: как компактное навесное орудие **Joker CT** с рабочей шириной 3-6 м; как удобную для транспортировки машину **Joker RT** с собственным шасси в полунавесном или прицепном исполнении с шириной захвата 5-12 м; «тяжеловеса» среди коротких дисковых борон **Joker HD**, как специалиста для обработки стерни кукурузы и подсолнечника.

Машины выглядят массивными и имеют стабильную жёсткую конструкцию. Это касается не только рамы, но и дисков и подшипниковых узлов. Здесь применяются под-

шипники закрытого типа, помещенные в жидкую смазку и не требующие дополнительного обслуживания.

Достаточно высокий вес машин в комбинации с агрессивными вырезными сферическими дисками (**Joker CT/RT** — Ø520 мм, **HD** — 620 мм) гарантируют буквально «вгрызание» орудий в почву. К тому же, чем выше скорость, тем лучше качество работы!

Простое и удобное регулирование глубины хода дисков происходит путём установки упоров в виде алюминиевых клипс на штоки гидроцилиндров катка, прицепного устройства и (в некоторых моделях) передних опорных колес.

Диски размещены попарно на стойках, которые крепятся к раме с использованием эластичных резиновых элементов, защищая от камней и наезда на другие препятствия, а также амортизируя вибрацию стоек, чем обеспечивая ровный и спокойный ход машины во время работы. Образование гребней между проходами машины предотвращают специальные отбойники.

Попарное размещение дисков на одной стойке обеспечивает лучшую проходимость большой массы растительных остатков между дисками и означает на практике отсутствие забиваний машины даже на сложных полях. Широкие (400 мм) опоры кронштейнов предотвращают смещение стоек в сторону и сохраняют угол атаки дисков (17°) неизменным независимо от плотности почвы. Благодаря этому DiscSystem не требует проведения сложных дополнительных регулировок, связанных с изменением угла атаки.

Большой выбор катков, предлагаемых с моделями СТ и RT, позволяет оптимально адаптировать машину к конкретным почвенным условиям и использовать Joker в широком диапазоне агротехнически допустимой влажности почвы.

Joker 6 HD с RollPack Packer

Для моделей Joker RT с рабочей шириной 10 и 12 м, а также с Joker HD серийно предлагается двойной каток DoppelRollPack.

Joker 5-8 RT с 2012 года серийно оснащаются гидравлической системой мягкого хода Soft Ride, предотвращающей резонансные колебания шасси, поднятого во время работы в поле над рамой машины, и самой рамы. Существенные изменения претерпели машины с рабочей шириной 10 и 12 м. пятисекционная рамная конструкция была дополнительно усилена для самых высоких эксплуатационных нагрузок. Для лучшей проходимости машины при работе на полях с большим количеством растительных остатков увеличено также расстояние как между рядами дисков, так и между последним рядом дисков и катком. Шасси выполнено в виде «револьверной» конструкции с поворачивающейся осью, что делает машину более компактной и придает ей дополнительную устойчивость.

Новинкой в модельном ряду Joker является машина, получившая аббревиатуру HD (от англ. heavy duty — тяжелая работа). Отличительные особенности этой модели — мощная рамная конструкция, сконструированная по аналогии с тяжелыми культиваторами серии Tiger, два ряда дисков большого диаметра (620 мм), значительное расстояние между рядами дисков и катком. Последний выполнен в виде сдвоенного катка с характерным U-образным профилем колец, что предполагает его способность к самоочищению. Шасси имеет ре-

Технические характеристики	Joker CT	Joker RT	Joker HD
Ширина захвата, м	3,00-6,00	5,00-12,00	6,00 / 7,50
Транспортная ширина, м	3,00	3,00	3,00
Транспортная высота, м	1,90-3,70	2,85-4,00	3,70 / 4,00
Длина, м	2,50-2,90	6,00-6,70*	6,90
Масса**, кг	1400-3400	4750-9890	6,495 / 7,280
Кол-во рядов дисков	2	2	2
Диаметр/ толщина дисков, мм	460 / 6	520 / 6	620 / 6
Угол атаки дисков, град.	17°	17°	17°
Сцепка с трактором	3-т. навеска Кат. II/III	2-т. Кат. III / прицеп	прицеп
Требуемая мощность трактора, л.с./м	30-40	30-40	50-60

*с шасси; **с катком RollFlex

вольверную конструкцию, что делает машину устойчивой в поле и компактной при перемещении по дороге. Уже с первого взгляда на мощную и высокую раму этой машины понятно ее основное предназначение — работа на полях с большой массой длинностебельных пожнивных остатков, к примеру, кукурузы, подсолнечника, рапса и др. Максимальная глубина хода дисков составляет солидные 20 см.

Таким образом, тщательно переработав и дополнив свой модельный ряд дисковых борон, HORSCH предлагает сегодня один из наиболее полных ассортиментов продуктов в этом сегменте рынка.

Качество работы машин не вызывает никаких сомнений и зависит более от скорости, чем от окружающих условий, — чем выше скорость, тем лучше качество.

В целом, короткие дисковые бороны удачно вписываются в «систему земледелия» от HORSCH. Во время уборочной страды, когда необходимо максимально быстро спровоцировать всходы падалицы и сорняков, а также в ходе обработки стерни кукурузы или подсолнечника перед посевом озимых, когда агрономические сроки и без того поджимают, эти машины просто незаменимы. 🍀

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





Украинские аграрии перед выбором: рабочая лошадка или зверь в клетке

По мере того как торговая марка Berthoud уверенно прокладывает себе путь на украинском рынке прицепных опрыскивателей, где на сегодняшний день занимает лидирующую позицию среди импортных производителей, рынок самоходных опрыскивателей в Украине развивался иначе

Несмотря на то, что на этом рынке лидером продаж сегодня является John Deere, все больше и больше аграриев отдают предпочтение самоходным опрыскивателям марки Berthoud, особенно модели Raptor 4240. И даже не столько потому, что они являются приверженцами бренда, сколько благодаря его соответствию всем заявленным к нему требованиям со стороны агрономов, инженеров и финансистов.

По мнению сотрудников Агростроительного альянса «АСТРА», у Berthoud Raptor есть все шансы занять лидирующие позиции на рынке самоходных опрыскивателей Украины в течение ближайших трех лет и если не стать самым продаваемым брендом, то, как минимум, войти в тройку первых.

Дело в том, что на усиление позиций Berthoud влияют сразу две группы факторов, а именно: специфика условий

земледелия в Украине, а также технологические и конструкционные особенности самих самоходных опрыскивателей.

Практически все американские машины разрабатывались в соответствии с условиями земледелия в США, где и показали себя весьма эффективными. Однако это не означает, что они так же хорошо применимы для украинских полей. Доминирующими в США являются равнинные местности без холмов и оврагов. При обработке таких полей с целью сокращения длительности цикла опрыскивания используют быстходные и мощные машины с большими цистернами. В Украине ситуация немного иная — далеко не все поля идеально ровные, особенно если речь идет о западной части нашей страны. При всех возможностях опрыскивателя John Deere его крайне редко приходится использовать на полной скорости.

Кроме того, большинство украинских агрономов сходятся во мнении, что скорость опрыскивателя не должна превышать 20 км/ч, в противном случае неравномерность попадания химикатов на поверхность растения превышает допустимые значения и, соответственно, не достигается поставленная задача, а потраченные средства на обработку и сами химикаты не дают ожидаемого результата. Более того, для перемещения с большой скоростью требуется мощный двигатель, что, в свою очередь, отражается на расходе топлива и стоимости обработки одного гектара земли. Повышение стоимости обработки зависит и от массы машины: John Deere 4940 весит почти 17 т, тогда как вес Berthoud Raptor 4240 колеблется в районе 10 т, в зависимости от конфигурации. Стоит также принять во внимание, что в



Модель	Berthoud Raptor 4240	John Deere 4940
Двигатель	DEUTZ Common Rail, Tier 3	JD, Tier 2
Мощность (опция), л.с.	200 (240)	340
Трансмиссия	Гидростатическая 4x4	Гидростатическая 4x4
Транспортная скорость, км/ч	40	56,3
Рабочая скорость, км/ч	15 и 22	32
Управление	2 или 4 колеса (транспортный, «крабом», универсальный вид)	—
Ширина колеи, м	механическая 2,00-2,70	гидравлическая 3,04-4,06
Шины	300/95 R52	380/105 R50
Клиренс, м	1,6	1,27
Подвеска	пневматическая	пневматическая
Тормозная система	статическая и динамическая	—
Бак для жидкости	полиэтилен высокой плотности	полиэтилен
Объем основного бака, л	4200 + 5%	4543
Объем бака для промывки, л	450	644
Насос центробежный	OMEGA, двухсекционная турбина, 550 л/мин. при 3 бар	—
Контрольный компьютер	EC TRONIC с поддержкой функции GPS	Монитор GS2 с поддержкой функции GPS
Штанга, м	XLTN 36	36,6
Диапазон высоты штанги, м	0,50-3,15, система Twin Lift	0,61-2,10
Масса, кг	10060	16526

США стоимость топлива примерно в два раза ниже, чем в Украине, следовательно, двигатели Deutz с системой Common Rail более приемлемы в силу своей экономичности.

Последнее время у украинских аграриев пользуются спросом машины с клиренсом 160-180 см. В базовой комплектации Berthoud Raptor 4240 имеет меньший клиренс, однако в Украину завозятся машины с клиренсом 160 см и выше. Ряд основных сравнений представлен в таблице.

Подводя итог сравнения Berthoud Raptor 4240 с John Deere 4940, следует отметить определенную разницу в технических характеристиках в пользу John Deere. Эта разница могла бы натолкнуть на мысль, что машины находятся в разных функциональных диапазонах и их сравнение не совсем уместно. Однако ограничение по скорости рабочего движения в 20 км/ч, на котором так настаивают отечественные агрономы, расставляет все на свои места, превращая неоспоримые преимущества John Deere в дополни-

тельные и неоправданные расходы, влекущие за собой повышение себестоимости сельхозпродукции. Таким образом, реалии украинского ландшафта не дают «зеленому монстру» размахнуться, превращая его, образно говоря, в зверя в клетке.

В то же время Berthoud Raptor становится все более и более приспособленным к требованиям отечественных аграриев, такой себе «рабочей лошадкой», которая послушно выполняет все задачи своего хозяина, служа ему верой и правдой. Привлекает также и стоимость этой лошадки, ведь она существенно ниже стоимости конкурента.

В Украине сейчас уже можно увидеть Berthoud Raptor 4240 с функцией автоматического отключения секций штанги, автоподруливанием и GPS навигацией. Эта машина поражает своими возможностями, стоит лишь только попасть в ее кабину.

В целом, предстоит отказаться от привычных стереотипов, чтобы получить возможность оценить все преимущества самоходных опрыскивателей Berthoud. 

Галушка Андрей,
продукт-менеджер
+38 (050) 446 94 26
an.galushka@astra-group.com.ua





Два в одном

Как могут быть связаны между собой прицеп-перегрузчик и разбрасыватель минеральных удобрений? Вроде бы никак. А вот и могут, утверждает французский производитель сельхозоборудования Perrein, предлагая линейку перегрузчиков-распределителей минеральных удобрений и зерна **Perrein Jumbo**, которые, в свою очередь, агрегируются с навесными разбрасывателями минеральных удобрений **Bogballe** производства Дании

Очевидные плюсы

В конструкции Perrein Jumbo предусмотрена навеска для крепления разбрасывателя минеральных удобрений с бункером, который пополняется из бункера перегрузчика посредством цепного транспортера

Преимущества совместного использования двух агрегатов:

- разбрасыватель и перегрузчик теперь объединены, а значит, нет надобности в разбрасывателях с большим бункером;
- первоначальные капиталовложения на разбрасыватель уменьшаются, так как для работы достаточно навесного разбрасывателя с малой емкостью бункера, а не прицепного разбрасывателя с большим бункером;
- разбрасыватель может быть как прицепным с большой емкостью бункера, так и навесным, который с легкостью агрегируется с МТЗ-80;

- перегрузчик работает не только для зерна, но и для удобрений;
- есть возможность вносить большие нормы удобрений на единицу площади.

Для такой техники, как Perrein Jumbo и Bogballe, не только совместное использование является преимуществом — каждая из машин достойно выглядит на фоне конкурентов.

Perrein Jumbo

Преимущества:

- цепной транспортер шириной 400 мм обеспечивает высокую производительность и щадящий режим относительно семенного материала и гранул удобрений;
- контроль наполнения задненавесного распределителя или бункера сеялки производится благодаря зеркалу, расположенному сверху цепного транспортера;

- специальный быстросъемный брезент для укрытия бункера позволяет работать и в дождливую погоду;
- возможность удлинения цепного транспортера позволяет легко и беспрепятственно подвозить и перегружать семенной материал в бункера сеялок и посевных агрегатов;
- навесной распределитель, установленный сзади, приводится в действие валом отбора мощности;
- есть возможность наполнения бункеров систем точного высева не только семенным материалом, но и удобрениями.

Технические характеристики:

- объем бункера — от 4000 до 9000 л;
- максимальная грузоподъемность — от 5200 до 10500 кг;
- высота погрузки — от 2,05 м до 2,80 м.

Bogballe

Преимущества:

- встроенная система разбрасывания Trend по поворотной полосе и в пределах поля является стандартной функцией на всех разбрасывателях;
- порошковая краска Флекси Коут — в тридцать раз более стойкое к коррозии покрытие, чем традиционная жидкая краска;
- настройка нормы расхода устанавливается в диапазоне от +40% до -40% и может быть оптимизирована надлежащим образом;
- основа бункера из нержавеющей стали обработана порошковой краской;
- коэффициент неравномерности — не выше 5%;
- разбрасывающие лопатки выполнены из высокомарганцевой стали, в три раза превосходящей по долговечности нержавеющую сталь;
- агрегат оборудован необслуживаемой и водостойкой предохранительной фрикционной муфтой;
- трансмиссия с реверсивным вращением в обе стороны не требует обслуживания;

- один набор дисков может быть использован на всей рабочей ширине разбрасывания;
- тележка M-Trail позволяет использовать маленький трактор с большим разбрасывателем.

Технические характеристики:

- объем бункера — от 500 до 4050 л;
- ширина разбрасывания — от 12 м до 42 м.

Для такой техники, как Perrein Jumbo и Bogballe, не только совместное использование является преимуществом — каждая из машин достойно выглядит на фоне конкурентов

Расширяя возможности

Известны случаи, когда разбрасыватели минеральных удобрений Bogballe используют для посева зерновых культур. Чаще всего такая практика применяется в Крыму, и она имеет рациональное обоснование. Поскольку коэффициент неравномерности разбрасывания разбрасывателей Bogballe не превышает 5%, а диски с низкой скоростью вращения и лопатки разбрасывателя наносят минимальное повреждение грануле (в данном случае зерну), то вполне можно говорить о том, что мы имеем дело с технологией посева, а не просто с выдумкой изобретательных агрономов и инженеров.

Известно, что агрономы выдвигают различные требования к предпосевному разбрасыванию и к внесению удобрений для подкормки культур в период их роста. Если в первом случае более рационально использовать прицепной разбрасыватель на тележке, то во втором необходимо минимизировать повреждения растений, спровоцированные их дополнительным уплотнением колесами прицепа. Решение от Bogballe есть: например, прицепной разбрасыватель M2 Trail 3000 л можно снять с тележки и установить на навеску трактора, в результате получить навесной разбрасыватель M2, убрав секции бункера разбрасывателя, уменьшить его объем. Таким образом, имеем один и тот же разбрасыватель в двух конфигурациях, который можно использовать с МТЗ-80.

А с появлением в хозяйстве Perrein Jumbo этот же разбрасыватель подойдет и для работы с перегружателем, например, в случае необходимости внесения большого количества удобрений в обедненные грунты.

Руководствуясь логикой конструктора, разбрасыватели Bogballe могут встраиваться и в систему точного земледелия. Так, если в хозяйстве есть разбрасыватель с механическим калибратором, для внедрения точного земледелия обязательно покупать новую машину, достаточно приобрести гидравлический калибратор Zurf, который оснащен дисплеем и может быть интегрирован практически во все используемые системы точного земледелия.

Конечно же, тандем **Perrein Jumbo и Bogballe** — не панацея, однако преимущества действительно впечатляют.



Галушка Андрей,
продукт-менеджер
+38 (050) 446 94 26

an.galushka@astra-group.com.ua



Комплекс FraDisc & FraRoll

СОХРАНИТ ВАМ ДЕНЬГИ И ВРЕМЯ

В период с 22 апреля по 1 мая в ООО «Енселко Агро» (Хмельницкая область, Ярмолинецкий район, с. Солобковцы), входящем в группу компаний «КЕРНЕЛ», проводились испытания дисковой бороны FraDisc 6000 с прикатывающим катком FraRoll 6500. Задача — подготовить почву к непосредственному посеву семян подсолнуха

Условия работы

Предшественником была кукуруза на зерно, уборка которой проходила с осени до периода проведения демонстрации. Обмолот проводился жатками без измельчителей, на поле присутствовало большое количество пожнивных остатков, местами стояла необранная кукуруза.

Почва очень тяжёлая. Центральные регионы области характеризуются луговыми или лугово-болотистыми почвами, которые образовались на долинах рек, балок и в углублениях, где грунтовые воды подходят близко к поверхности. Они постоянно переувлажнены, в них происходят процессы оглеивания.

В зимний период выпало большое количество осадков в виде снега, что значительно ухудшило состояния почвы. Весна, в свою очередь, сопровождалась резким потеплением, в результате чего образовались слои с разной степенью зрелости. Наблюдалось неоднородное состояние почвы: сверху сухая корка, снизу — пласт с избыточной влажностью.

С учетом всех вышеперечисленных фактов было принято решение отказаться от использования орудий, у которых основным рабочим органом является лапа (орудия такого типа поднимают снизу большие комья и неплодоносные слои почвы). В сложившихся обстоятельствах было решено использовать тяжёлое дисковое орудие батарейного типа. Именно этот агрегат соответствует всем требованиям ситуации:

- измельчает и мульчирует пожнивные остатки;
- обеспечивает равномерную глубину обработки по всей ширине захвата орудия;
- обладает высокой производительностью;
- дает минимальные потери влаги;
- обеспечивает наименьшие энергетические затраты. Дисковым комплексом за один проход производилась как основная, так и предпосевная обработка, потребовавшая лишь 8,5-10 л/га.

Первоначально упомянутый дисковый комплекс агрегировался с трактором Buhler Versatile 2375 (также прибывшим на испытания). На данном этапе главной задачей для нас как представителей по технике и для агрономов был выбор оптимальной глубины работы. Поскольку дисковая борона характеризуется большим диапазоном глубины (5-22 см), которая устанавливается просто и удобно (при помощи клипс и гидравлического изменения угла атаки), мы быстро определили нужную глубину — 17 см. В сложившихся условиях именно она позволила решить все поставленные задачи.

При уменьшении глубины работы возникали проблемы с измельчением пожнивных остатков, местами образовывалось неравномерное посевное ложе. Когда орудия вводили на большую глубину, до 20 см, возникали комки. Рабочие органы достигали переувлажненных пластов почвы, при этом резко повышалось тяговое сопротивление орудия.



Качество работы на глубине 20 см

Качество работы на глубине 7 см

После предварительной настройки дискового комплекса был произведен хронометраж (при работе на глубине 17 см и на большой холмистости).



Результаты работы дискового орудия на глубине 17 см

Процесс дискования с одновременным перекачиванием потребовал всего 8,5 л/га. За все время испытаний борона подготовила к посеву 400 га, обработав при этом шесть полей.

Поля размещались на территории Солобковецкой и Грушковецкой с/р. Таким образом, борону испытывали на полях с разными условиями:

- осенней уборки кукурузы на зерно;
- зимней уборки кукурузы на зерно;
- поднятия целины.

Все поля отличались друг от друга, поэтому постоянно возникали новые вводные. Используя простые корректировки в настройке бороны на каждом поле, мы выдержали все без исключения агрономические требования.

Несмотря на нестандартные, можно сказать, тяжёлые условия работы, борона все время четко выполняла поставленные задачи. В период эксплуатации отсутствовали поломки или какие-либо отклонения от изначальных установок. Остановки проводились только для проведения планового обслуживания.

Экономический эффект использования представленного комплекса

Сопоставив две технологии (текущую с технологией FraMest), можно посчитать экономический эффект от применения представленного комплексного дискового орудия.

Текущая технология:

Глубокое рыхление (16 л/га) + культивация (18 л/га).
В совокупности 34 л/га.

Технология FraMest:

Дискование с одновременным прикатыванием — 8,5 л/га. (!)

Разница: 25,5 л/га (34 — 8,5 = 25,5)

Таким образом, прямая экономия топлива на 1 га составляет 25,5 л, что в денежном эквиваленте составит

254,5 грн./га (25,5 x 9,98 = 254,5).

Привязав цену комплекса к полученному числу, посчитаем его окупаемость (во внимание принимаем только экономию топлива).

515 070 / 254,5 = 2 023 га.

Таким образом, только на экономии топлива борона «вернет» вложенные в нее деньги, обработав при этом всего 2 023 га, а это около 35 рабочих дней! 📈

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





BIG CHIEF от **GREGOIRE-BESSON** — впервые в Украине!

В конце июня — начале июля в Украине, в Тернопольской области на базе Агрохолдинга «МРИЯ» состоялась сборка 10 тяжелых дисковых борон BIG CHIEF. Ширина захвата орудий — 7,00 м, диски 710 мм толщиной 7 мм, также бороны оборудованы тяжелым трехсекционным катком Эмопак

Дебют в Украине

В сборке и запуске орудий принимали участие не только ведущие специалисты Агрохолдинга, но и представители компании «АСТРА», которые в дальнейшем будут осуществлять сервисное обслуживание машин, и представитель завода-производителя GREGOIRE-BESSON Николя Пети совместно с сотрудником Черкасского филиала ГРЕГУАР-БЕССОН УКРАИНА Николаем Костенко.

Накануне этого события специалисты компании «АСТРА», которая является одним из самых надежных дилеров GREGOIRE-BESSON в течение многих лет, провели обучение для инженеров Агрохолдинга. В ходе тренинга были рассмотрены все особенности бороны BIG CHIEF, ее детальная комплектация, освещены вопросы, связанные с настройкой, регулировкой и введением в эксплуатацию данного агрегата.

Дисковые бороны BIG CHIEF — новинка для Украины. Прекрасно зарекомендовавшие себя на российских полях, BIG CHIEF остаются одними из самых популярных и надежных орудий на сегодняшний день. Поставка в Украину — событие знаковое и долгожданное. Завод GREGOIRE-BESSON работает уже более двухсот лет, и не всякий производитель может соревноваться с таким серьезным и опытным соперником.

Функциональные характеристики

Борона BIG CHIEF относится к серии супертяжелых дисковых борон. Такие X-образные бороны с вертикальным складыванием разработаны для интенсивного использования. На диск приходится усилие 100-110 кг, рабочая ширина составляет 6,2-7 м, посему эта линейка агрегируется с тракторами мощностью от 220 до 350 л.с.

Опционально орудия могут быть оснащены прикатывающим катком ЭМОПАК, складывающимся вертикально, который позволяет оптимально регулировать глубину обработки и распределение нагрузки бороны на навеску трактора. Каток состоит из 3 частей со встроенным амортизатором диаметром 600 мм, он может устанавливаться на 3-точечную навеску трактора. Также каток оборудован стальными колесами и, что немаловажно, в стандартную комплектацию входит подшипник ИНТЕНС+. Возможно использование орудия и без катка, в таком случае GREGOIRE-BESSON советует установить комплект следовых лап, чтобы не оставалось следов от колес трактора.

Борона BIG CHIEF отличается высокой производительностью и качеством работы. Ее основное назначение — борьба с пожнивными остатками, их измельчение и перемешивание с почвой, а также равномерное рыхление почвы с последующим выравниванием.

Вести с полей

Запуск борон в Тернопольской и Хмельницкой областях проходил на двух полях Агрохолдинга «МРИЯ», на одном из которых 5 лет назад была посеяна люцерна, второе же было под паром и с обильными сорняками. Борона BIG CHIEF оказалась надежным, высокопроизводительным орудием, справившись со всеми задачами. Обработка земли как после люцерны, так и после пара с сорняками дала отличный результат: уплотненный слой почвы был разрушен, сорняки и прочая растительность равномерно подрезаны, измельчены и перемешаны с почвой, рыхление равномерное. Даже начавшийся внезапно ливень не смог испортить планы участников запуска орудий. Высокая влажность и обильная растительность не помешали бороне продолжить свою работу в обычном режиме благодаря изменению угла атаки дисков.

GREGOIRE-BESSON и его дилер компания «АСТРА» уверены, что в будущем тяжелая дисковая борона BIG CHIEF будет



представлена не только на Тернопольщине и Хмельнитчине, но и в других областях Украины. Для GREGOIRE-BESSON уважение к земле — основополагающая ценность, и хорошая техника — тому доказательство. Фирма постоянно работает над тем, чтобы, учитывая пожелания клиентов, адаптировать технику к условиям каждого региона Украины, определенному виду почвы, рельефу, а отличный сервис, осуществляемый компанией «АСТРА», позволяет двигаться вперед. 

Прохоренко Наталья,
коммерческий ассистент
ООО «ГРЕГУАР-БЕССОН ВОСТОК»;

Николай Костенко,
специалист отдела запасных частей и гарантий
ООО «ГРЕГУАР-БЕССОН УКРАИНА»

Мельничук Игорь,
продукт-менеджер
+38 (050) 388-27-39
imelnichuk@astra-group.com.ua





Коллектив — залог успеха

Главный капитал любой компании, как ни банально звучит, — это ее сотрудники. Многие предприятия годами ищут тех, кто станет не просто рядовым работником, а настоящим «командным игроком». Впрочем, «АСТРЫ» это не касается — ведь люди, которые тут работают, признаются: мы любим нашу компанию, да и коллектив у нас самый лучший. В преддверии 15-летия АСА «АСТРА» мы поговорили с сотрудниками (как «новобранцами», так и «опытными бойцами») о том, почему они пришли сюда работать, в чем состоят для них главные преимущества компании и какой они видят «АСТРУ» в будущем

Виталий, начальник транспортного отдела

Стаж работы в компании — 15 лет

— *Вы работаете тут много лет. Вспомните, какой она была сначала.*

— Я в компании фактически с самого начала. В 1996 году пришел простым водителем в компанию «Рамбургс», которая затем, после реорганизации, стала называться «АСТРА». С 2007 года стал начальником транспортного отдела. Тогда «Рамбургс» занимался экспортом зерна и был очень маленьким. Сейчас, уже под названием «АСТРА», мы серьезно выросли, и это не может не радовать.

— *Чем вам запомнилось все эти годы?*

— В нашей компании прекрасные руководители и сотрудники. Это то, что было и останется, надеюсь, навсегда. Фирма расширяется и не стоит на месте.

— *Какие конкурентные преимущества компании «АСТРА» вы можете назвать?*

— Своим ежедневным трудом и ответственностью мы заслужили доверие клиентов. Ко всем партнерам стараемся приехать вовремя, обслужить качественно. Транспортный отдел прилагает максимум усилий, чтобы все наши автомобили, — а у нас их более 138, — были на ходу и работали безотказно.



— *В этом году компании полтора десятилетия. Какими эти 15 лет были лично для вас?*

— Для меня все эти годы были временем приобретения опыта. Я прошел большой путь — от водителя до начальника транспортного отдела. Мне доверяют, я умею находить общий язык с людьми. За время работы успел получить высшее образование по направлению «Международная экономика», и мне приятно, что компания поддержала меня в этом стремлении. Можно сказать, что я развивался и профессионально рос вместе с компанией, возможно, поэтому я ее так сильно люблю.

Николай, менеджер по продаже запасных частей и техники в Киевской области

Стаж работы в компании — 9 лет

— **Как давно вы работаете в компании «АСТРА»?**

— С 20.04.2004 года.

— **Вы точно знаете даже день? Почему?**

— Все очень просто: я пришел сюда работать ровно через неделю после того, как жена родила мне первого ребенка. Такую дату точно не забудешь. Прошел испытательный срок и уже почти десять лет работаю в компании. Все это время занимаю первые места по продажам.

— **В чем секрет подобных результатов?**

— Я думаю, главное — стараться. И тогда все обязательно получится. Второе — нужно быть специалистом в своей отрасли. По образованию я инженер-механик, закончил Хорольский сельскохозяйственный колледж. Потому занимаюсь тем делом, которое хорошо знаю и люблю. Продавать запчасти к самолетам у меня вряд ли получилось бы, да и не интересно. Если человек — профессионал и с максимальной отдачей делает свое дело, успех обязательно придет.

— **Что изменилось в жизни за время вашей работы в компании?**

— Безусловно, моя жизнь очень поменялась. Ведь когда я приехал в Киев, то у меня за плечами ничего не было, как говорят, «голый и босый». Пришел на собеседование — даже ноги подкашивались от страха. Сейчас прошло десять лет — у меня есть квартира, машина и хороший заработок. Я стал успешным менеджером, смог обеспечить достойный уровень жизни своей семье, в которой уже двое детей. Сегодня благодаря своей работе я уверен в завтрашнем дне и могу не думать лишь о том, как выжить.

— **Что для вас самое сложное в работе?**

— Работа нервная — ничего с этим не поделаешь. Сложно бывает найти общий язык с клиентом, понять его потребности. Многие сельхозпроизводители думают, что все фирмы одинаковы, и только начиная работать, понимают плюсы сотрудничества с нами.

— **В прошлом году вы стали «Продавцом года» в компании, не так ли?**

— На наш киевский филиал возложен самый большой объем продаж. Суммарно мы делаем до 25-30% продаж по всей Украине. Быть «Продавцом года» означает осуществить наибольший объем продаж запасных частей и техники по отношению к другим филиалам. Такой титул нужно подтверждать ежедневным трудом — иногда приходится вставать в 5 утра и приезжать в 12 ночи домой. Хотя, знаете, в нашей работе главное — совсем не признание «Продавцом года», а простая человеческая благодарность.

— **Как помогает вам «АСТРА» в достижении целей?**

— Компания дает нам все необходимое для того, чтобы мы могли полноценно трудиться, выполнять свою работу и зарабатывать. Было бы только желание.



— **Что, по вашему мнению, выгодно отличает компанию от конкурентов?**

— «АСТРА» — это очень дружная команда. Для меня за десять лет все сотрудники стали своими людьми. В других компаниях я очень часто слышу, что проблемы решаются путем недельных переписок с руководством, а тут мы можем все уладить благодаря одному телефонному звонку. Мы доверяем друг другу, — в этом наша сила.

Если говорить о преимуществах самой компании, то это наш сервис, специалисты и главное — умение выполнять обещания, данные клиентам, уважать их. Мы всегда говорим клиенту правду, не обманываем, не «замыливаем глаза» — если речь идет об определенных строках, то обязательно их придерживаемся. Мы знаем, что время, особенно в период посевной кампании, может сыграть злую шутку. Иногда, если не успеваем доставить определенную запасную часть, даже вынуждены разбирать новую технику — все для того, чтобы вовремя обеспечить клиента. Нам приятно, что у клиентов не остается плохого впечатления о нас.

— **Совсем скоро компании исполнится 15 лет. Что бы вы пожелали сотрудникам?**

— Я желаю всем сотрудникам поддерживать и любить свою компанию, тогда она доживет минимум до своего сорокатого юбилея!



Евгения, начальник отдела транспортной логистики

Стаж работы в компании — 6,5 лет



— Какой была ваша первая должность в компании?

— Я пришла на должность офис-менеджера. Удалось показать с положительной стороны себя и свою работу, что и послужило толчком к карьерному росту. Я ответственный человек, и если у меня есть задания, стараюсь их выполнить за короткое время с максимальной эффективностью. Поэтому, проработав офис-менеджером полтора года, получила предложение перейти в отдел транспортной логистики на должность менеджера. В этом году я стала начальником отдела.

— Логистика — сфера достаточно сложная. Как вы обучались?

— По образованию я специалист по международным отношениям и страноведению. Так получилось, что «АСТРА» стала для меня первым и, на данный момент, единственным

местом работы. Каждый день я приобретала новые и новые знания и справлялась с более широким кругом обязанностей. Многому научилась сама, «с нуля», ведь университет не дал мне главного — практических навыков. Затем я захотела развиваться и начала заниматься транспортной логистикой.

— Что привлекло вас в этой деятельности?

— Мне всегда нравилось следить за доставкой техники, сотрудничать и с иностранными партнерами, и с клиентами. Кроме того, что необходимо обладать знаниями относительно характера груза, его параметров, документооборота, нужно учитывать специфику перевозок, а также постоянные изменения законодательства. До сих пор каждый день я сталкиваюсь как с наработанными схемами, так и с чем-то новым. Сейчас, например, изучаю морские перевозки.

— Вы в компании уже длительное время. Как вы считаете, какой компания стала за эти годы?

— Как и любая компания, «АСТРА» переживала как падения, так и взлеты. Мы всегда стремимся вперед и стараемся, чтобы наши клиенты были довольны. Я могу ее сравнить с птицей, которая летом прилетает в одну страну, а зимой — в другую. Почему? Все просто. Наша работа сезонная, зимой мы в одном режиме, с ранней весны до осени — в другом. Мы практически не знаем отдыха в это время, а наши сервисные инженеры постоянно в полях.

— Вы, конечно же, знаете о предстоящем празднике в компании. Как думаете, каким он будет?

— Пятнадцать лет — достойная дата. Думаю, главное не то, где праздновать, а то, с кем и как. Хотелось бы, чтобы приехали побольше людей из других офисов по Украине. Если все рядом, если есть душевная обстановка, то место значения не имеет.

Вячеслав, представитель техники FraMest

Стаж работы в компании — 7 месяцев

— Как началась история ваших взаимоотношений с компанией «АСТРА»?

— Все произошло очень оригинально. Мне нравится агросектор и все, что с ним связано, я люблю посещать выставки и профильные мероприятия. Так, во время выставки «АГРО 2012» на стенде компании «АСТРА» предлагали работу. Я оставил свое резюме, затем прошел собеседование на уровне отдела кадров и с руководством.

— Почему решили подать резюме именно в эту компанию?

— Я сам из села, и в сельском хозяйстве фактически с пяти лет — с тех пор, когда впервые, с помощью отца, сел за руль трактора. По профессии инженер, скоро получаю свой диплом. Конечно, не слышать об «АСТРЕ» не мог, поскольку это очень крупная компания. Хотелось попробовать свои силы, работать с техникой, которая опережает время. Я искренне доволен, что у меня все получилось. Я люблю технику Framest за то, что уверен в ее качестве и в том, что ее ждет большое будущее благодаря усилиям компании «АСТРА».

— Как вы видите дальнейшее развитие своей карьеры в «АСТРЕ»?



— «АСТРА» — эксклюзивный представитель техники FraMest в Украине. Моя задача — популяризировать этот бренд. Возможно, в будущем откроется представительство, и я был бы рад приложить к этому руку.

— Есть ли у вас пожелания сотрудникам и руководству в честь юбилея «АСТРЫ»?

— Пятнадцать лет — это немалый период времени, доказательство того, что компания хорошо чувствует себя на рынке. Я хочу пожелать развития, потому что без развития невозможен дальнейший рост. И, конечно же, хороших клиентов, техники и отличных цен!

Владимир, технический директор департамента сервисного обслуживания

Стаж работы в компании — 14 лет

— **Как вы пришли на работу в компанию «АСТРА»?**

— Я пришел в компанию в 1999 году на должность механизатора. До этого преподавал французский язык в школе в Полтавской области. В те времена, как, впрочем, и сейчас, зарплата учителей была низкой. Меня всегда привлекала техника, да и права на управления трактором у меня были. На одном из полей работала техника компании «АСТРА», и я предложил свои услуги. Через два года меня отправили на курсы механиков, далее повышал свою квалификацию за границей. Со временем я стал ведущим инженером по некоторым брендам техники, руководил сервисной службой. Теперь работаю техническим директором, веду переговоры с клиентами и отвечаю за нашу сервисную службу, в которой сейчас 67 человек.

— **Какие сложности возникают в работе?**

— Сложно правильно работать с клиентом. Помочь ему в выборе техники, убедить его и, при любых сложностях, оставаться корректным. А еще сложно выслушивать от жены, как же надоели звонки, ведь сервисная служба, особенно в сезон, — понятие круглосуточное. Но это моя любимая работа, и этим все сказано.



— **В чем, по вашему мнению, залог успеха «АСТРЫ»?**

— Своей качественной работой мы доказываем, что компания мобильна, у нас профессиональная команда. Мы предоставляем качественные услуги и отличный сервис. Клиент это видит и обращается к нам за помощью.

— **Участвуете ли вы в корпоративной жизни?**

— Да, я капитан футбольной команды «Сервисной службы». В прошлом году мы с ребятами завоевали кубок «АСТРЫ». Мы любим петь, танцевать, путешествовать — но главное, делать это вместе, командой.

Андрей, продакт-менеджер техники Vogballe и Berthoud

Стаж работы в компании — 4 месяца



— **Что привело вас в компанию «АСТРА»?**

— Я ранее работал в отрасли строительной техники и искал компанию по этому же профилю. Сельхозтехника была для меня предпочтительна по той простой причине, что этот рынок неуклонно растет и предлагает множество возможностей. Работая в одной из компаний, я слышал об «АСТРЕ» много позитивных отзывов, в частности, о том, что это не фирма-однодневка, а предприятие с известным именем и большим весом на рынке. Я хотел развиваться вместе с компанией, потому направил свое резюме.

— **Если говорить о карьерном росте, то кем вы себя видите в компании в дальнейшем?**

— Изначально я направлял резюме на позицию директо-

ра по продажам. Но поскольку у меня не было достаточного опыта в сельском хозяйстве, мне предложили эту должность в перспективе. Я рассчитываю на одну из руководящих должностей в ближайшее время, возможно, даже в этом году.

— **Вы пришли в новую для себя сферу. Как вы учитесь, какие знания стараетесь приобретать?**

— Я имею разносторонний опыт, за время работы у меня даже сложилась определенная методология по освоению новых знаний. Перед тем, как приступить к работе, я начал изучать агросектор — читал периодические и интернет-издания. Ведь не понимая рынка сельхозтехники, а также техники в целом, не ориентируясь в продажах B2B, тут делать нечего. Этот рынок очень специфичен, на него влияет множество факторов, поэтому продавать губную помаду и трактор — это отнюдь не одно и то же. В компании созданы все условия для успешной адаптации.

— **Вы говорили о том, что слышали много хорошего о компании. Не поменялось ли ваше мнение с приходом в «АСТРУ»?**

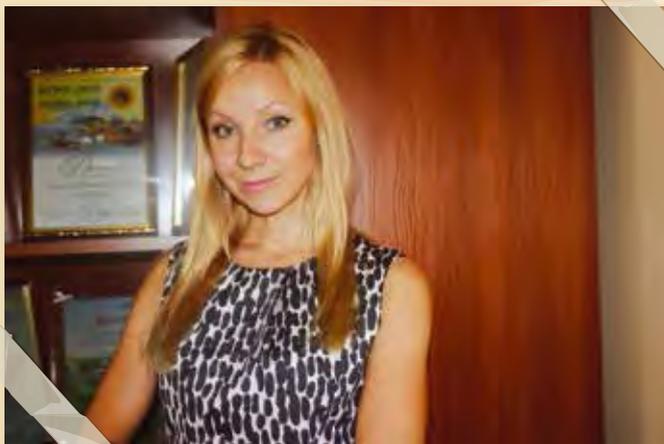
— Могу сказать одно: качество труда и скорость принятия решений тут намного выше, персонал намного более квалифицированный, а процессы систематизированы — во многих, даже более крупных компаниях такого порядка нет. Также хочу отметить, что руководство прислушивается к мнениям сотрудников и старается их учесть.

— **Какой вы видите «АСТРУ» через 10 лет?**

— Мне бы хотелось, чтоб компания стала лидером, была представлена со всем объемом продукции в каждом регионе нашей страны, а также начала осваивать смежные с сельским хозяйством рынки. Это те дальнейшие шаги, которые подсказывает конъюнктура.

Наталья, старший групп-продукт-менеджер отдела запчастей

Стаж работы в компании — 4 года



— **Когда вы начали работать в АСА «Астра»?**

— По образованию я маркетолог-экономист. Переехала из Минска в Украину пять лет назад, в октябре 2009 года пришла в «АСТРУ» на позицию продукт-менеджера. Когда компания разместила информацию о вакансии, я сразу поняла, что подхожу по всем требованиям — знаю английский, есть опыт работы в этой сфере. За время работы в компании я добилась весомых результатов, поднялась по карьерной лестнице.

— **Запчасти — вроде бы не женское дело. Коллеги не иронизировали?**

— Поначалу ребята саркастически усмехались: мол, да как может блондинка разбираться в запчастях? Потому мне особенно важно было доказать им, что может. Сейчас ситуация изменилось — коллеги уважают меня как профессионала.

— **Как вы приобретали знания в сфере запчастей?**

— Я изучала каталоги, проходила тренинги, ездила смотреть технику к поставщикам и т.д. Но самую большую по-

мощь на первых порах мне оказали ведущие сервисные инженеры. Да и сейчас я к ним постоянно обращаюсь с просьбой разъяснить тот или иной вопрос.

— **Что побуждало вас оставаться в компании «АСТРА» в течение столь длительного времени?**

— Каждому человеку хочется добиваться определенных результатов, и тогда он может ощутить полное удовольствие от жизни. Здесь я не только могу выполнить показатели продаж, но и расти личностно и карьерно. Именно поэтому я в компании.

— **Какие позитивные стороны компании вы отметили бы особо?**

— Прежде всего, наш коллектив. Это огромный плюс — у нас теплые и дружеские отношения. Мы работаем вместе долгие годы, уже хорошо знаем нюансы и подходы друг к другу. Тут ты «пускаешь корни», это как вторая семья. Скажу даже больше: за все время работы здесь я ни разу не задумывалась о возможности работы в других компаниях.

— **Со своей «второй семьей» вы проводите много времени вне работы, не так ли?**

— Да. Недавно мы с сотрудницами организовали группу поддержки для наших футбольных команд. Подготовили и сами поставили два танца, вручную смастерили костюмы. Кроме этого, мы играем с девочками в волейбол, а пару лет назад на Новый год устроили «АСТРА має талант» (по мотивам известного телевизионного шоу) — совместно еще с тремя девушками сделали танцевальный номер. Корпоративный отдых объединяет и сплачивает людей — у нас есть масса веселых воспоминаний, помогающих пережить сложные рабочие моменты.

— **В июле «АСТРА» отмечает 15-летие. Что пожелаете всем?**

— Компании «АСТРА» я бы хотела пожелать процветания и мудрости — ведь с каждым днем прибавляется опыт. А каждому сотруднику — целеустремленности, работы на результат и достижения поставленных целей.

Александр, региональный торговый представитель по Черниговскому региону

Стаж работы в компании — 2 месяца

— **Расскажите, как вы попали в компанию «АСТРА».**

— Я новичок, работаю всего два месяца. Мне все очень нравится. До прихода сюда работал в других аграрных компаниях по продаже сельхозтехники.

— **Что побудило вас работать именно тут?**

— Эта компания — лучшая на украинском рынке. Еще до прихода сюда я слышал об «АСТРЕ» как о стабильной фирме с достойной репутацией, внедряющей европейские подходы к работе. Для меня это послужило решающим фактором. Я сразу почувствовал, что мне тут будет хорошо.

— **Для того чтобы попасть в компанию, нужно пройти сложную процедуру отбора. Как вам это удалось?**

— Собеседования и вправду были сложными. Нужно было презентовать свое видение развития компании и продемонстрировать умение вести переговоры с клиентами.



— **Чем, на ваш взгляд, работа в «АСТРЕ» отличается от других компаний?**

— Знаете, наверное, главное отличие в том, что я уверен в своей компании. Я знаю, что мы продаем качественный продукт, что цена не завышена, кроме того, наш сервис осуществляется на высшем уровне. Если я что-то обещаю клиенту, то знаю, что мои слова будут подтверждены делом со стороны компании. Во многих фирмах я видел, как слова совсем не совпадали с реальностью.

— Как справляетесь со своими обязанностями?

— Поначалу, конечно, нелегко, как и в любой работе. Черниговская область для меня новая, потому много командировок — нужно изучить регион. Радует, что уже есть первые результаты, — были демо-показы, готовятся договора для продажи техники. Мне нравится ездить, знакомится с новыми людьми, общаться с директорами хозяйств. Я чувствую постоянную помощь со стороны компании — мы не брошены на произвол судьбы, мол, плыви, как знаешь. У нас, в отличие от многих других предприятий, всегда есть все необходимое для полноценной работы.

— Совсем недавно было проведено «АСТРА-шоу». Каковы впечатления от увиденного?

— Впервые я увидел «АСТРА-шоу» в прошлом году, и мне еще тогда очень понравилось. В этом году эмоции меня просто переполняли, ведь я наблюдал процесс подготовки «изнутри». Я очень горжусь нашей компанией, тем, на каком высоком уровне все было сделано и как это было красиво.

Роман, ведущий сервисный инженер по технике Manitou

Стаж работы в компании — 6 лет

— Как для вас началась работа в «АСТРЕ»?

— Я работаю в «АСТРЕ» с 2006 года. Начинать на позиции администратора сервисного отдела, потом стал сервисным инженером, теперь уже ведущий сервисный инженер.

— Что стало предпосылкой вашего карьерного роста в компании «АСТРА»?

— Прежде всего, мое упорство и ответственность.

— Почему вы выбрали именно эту компанию?

— Все произошло случайно. Я оканчивал университет, и мой друг посоветовал мне вакансию в этой фирме.

— С какими трудностями в работе сталкивались?

— Было сложно — нужно было многому учиться, постигать. Мне всегда помогали коллеги, потому что наш департамент и фирма в целом — очень дружные. Всегда можешь рассчитывать на подсказку и поддержку.

— Сейчас вы работаете с погрузчиками Manitou. Как вы их увидели впервые?

— Как ни странно, впервые я увидел их еще задолго до работы в «АСТРЕ» — это было во время студенческой практики в Англии. Тогда они произвели на меня неизгладимое впечатление. Ну а сейчас могу сказать, что эта «встреча» была отнюдь не случайной. Из всего спектра техники, которым занималась и занимается «АСТРА», меня больше всего интересовали именно погрузчики.

— Чувствуете ли вы заботу компании, в чем она проявляется?

— «Астра» помогает своим работникам, особенно на первых порах. Например, предоставляет жилье приезжим сотрудникам, которые еще не успели им обзавестись.

— Что бы вы выделили как преимущества работы в «АСТРЕ»?

— В «АСТРЕ» много времени уделяют корпоративной культуре и тим-билдингу. Как вы оцениваете эту деятельность?

— Это замечательно! Например, в июне мы командой ездили по историческим местам Черниговского края. А перед выставкой «АГРО 2013» для нас организовали корпоративное обучение — бизнес-тренинг по продажам, посвященный наиболее эффективным подходам к работе с клиентами. Ранее я тоже проходил тренинги, но этот был для меня гораздо более полезным.

— Что бы вы хотели пожелать компании и ее сотрудникам в преддверии 15-летнего юбилея?

— За 15 лет компания достигла больших высот, поэтому я хочу пожелать, чтобы она не останавливалась на достигнутом — росла и развивалась. А мы сотрудники росли и развивались вместе с компанией. Коллективу желаю такой же сплоченности и дружбы, которые есть сейчас.



— Сильной стороной нашей компании является, прежде всего, профессионализм и огромный опыт в продаже и обслуживании разнообразной сельскохозяйственной техники, одним словом, наша клиентоориентированность. За счет этого «АСТРА» в большинстве случаев выходит победителем из непростых ситуаций.

— Поддерживаете ли вы корпоративный дух компании?

— Да, конечно, у нас прекрасные корпоративные мероприятия, например, день рождения фирмы. Да и поездки по Украине всей командой уже стали традиционными. Это очень интересно для сотрудников и приносит много впечатлений.

— Что бы вы пожелали руководству компании в преддверии годовщины ее основания?

— Успехов, терпения и правильных решений. И чтобы они привели как каждого сотрудника отдельно, так и компанию в целом к желаемым результатам. ☺





II Всеукраинское «АСТРА-ШОУ»

В рамках выставки «Агро-2013» в столичном «Экспоцентре» прошли соревнования операторов телескопических погрузчиков Manitou и водителей тракторов FENDT «АСТРА-шоу — 2013»

танции предлагалось семь заданий, которые необходимо было выполнить не более чем за 14 минут.

В перерывах между соревнованиями зрители имели возможность развлечься на аттракционе «Энгри бердс». Всемирно известная игра в виде гигантской рогатки, при помощи которой нужно было настичь сердитых птиц и хитрых свиней, прячущихся в причудливых конструкциях, была размещена возле поля. Люди соревновались парами и командами.

Маленькие посетители «АСТРА-шоу» тоже не скучали: в специальной зоне для детей можно было покататься на игрушечных тракторах Fendt. Дети, желающие порисовать, получали раскраски, фломастеры и карандаши.

Мероприятие состоялось при поддержке наших партнеров — Niko Trading, Leica, Starco, Stihl, а также специализированных аграрных изданий, интернет-порталов, банков и лизинговых компаний. Компания Stihl провела показательные выступления по правильному пилению бензопилой и устроила конкурс с ветродуями. А Niko Trading привлекала посетителей интересным стендом, а также обеспечила победителей «АСТРА-шоу» подарками.

В период проведения шоу работал магазин «АСТРЫ» — там можно было приобрести игрушечные модели сельскохозяйственной техники, паззлы с изображением сельхозтехники, фирменные футболки, куртки и много других интересных вещей.

Изюминкой «АСТРА-шоу — 2013» стали танцы телескопических погрузчиков под управлением специалистов из Франции и России. Специально при-

бывший из Франции демо-водитель Жаки Мерль показывал публике невероятные трюки. Жаки — действительно водитель-легенда: его стаж управления техникой Manitou составляет более 35 лет. Он установил мировой рекорд, который по сей день еще никто не побил, — проехал на передней оси погрузчика целых 2 км!

Несмотря на то, что погода после обеда немного испортилась и пошел дождь, участники финальных заездов Manitou с азартом сражались за призовые места.

Также состоялись соревнования трактористов на технике Fendt, в рамках которых участники боролись за титул «Лучший тракторист»: им пришлось совершать маневры с прицепом, поднимать гири и многое другое.

Кроме того, был организован специальный заезд на телескопических погрузчиках для представителей СМИ. Для участниц это был первый опыт вождения такого рода техники. Конечно, они преодолели дистанцию не так быстро, как опытные операторы, но с заданием все же справились.

Гости и участники соревнований смогли убедиться в том, насколько точными и маневренными могут быть сложные сельхозмашины под управлением профессионалов.

Поздравляем победителей и до встречи в следующем году уже на III Всеукраинском «АСТРА-шоу»! 🏆

Яблонько Дмитрий,
продукт-менеджер
+38 (050) 358 79 76
d.yablonko@astra-group.com.ua

На Втором всеукраинском «АСТРА-шоу» гостей ожидало много сюрпризов. В этом году в честь своего 15-летнего юбилея компания Агростроительный альянс «АСТРА» подготовила особенную программу.

Шоу открыл Генеральный директор АСА «АСТРА» Игорь Губарев. Он произнес праздничную речь и пожелал всем участникам удачи, после чего состоялось торжественное поднятие флага.

Атмосферу праздника помогли создать победители проекта «Україна має талант» команда Workout (Киев). Workout — это новый спорт с элементами гимнастики, направленный на популяризацию здорового образа жизни. Компания «АСТРА» поддерживает эту идею и пригласила коллектив провести показательные выступления прямо «на броне» сельхозмашин. Была организована развлекательная программа, а также проведены мастер-классы для всех желающих.

После официального открытия начались первые отборочные заезды на Manitou. По их итогам были определены лучшие операторы, которые прошли в полуфинал. Показать свое мастерство прибыли 24 участника из разных областей Украины. На конкурсной дис-



Победители «АСТРА-шоу»

Среди операторов телескопических погрузчиков Manitou:

1-е место	<i>Александр Рябой,</i> ООО «Хмельницьке», Агропромхолдинг «Астарта-Киев», Винницкая обл.
2-е место	<i>Виктор Керосинский,</i> АФ «Обрій LTD», Черниговская обл.
3-е место	<i>Валентин Николайчук,</i> ООО НПП «Перлина Поділля», Хмельницкая обл.

Среди водителей тракторов FENDT:

1-е место	<i>Василий Зацаринный,</i> ООО «Бееве», Сумская обл.
2-е место	<i>Виктор Ткаченко,</i> Валявский филиал НПФ «Урожай», Черкасская обл.
3-е место	<i>Юрий Маковейчук,</i> ООО «Хмельницьке», Агропромхолдинг «Астарта-Киев», Винницкая обл.

Среди журналистов:

1-е место	<i>Оксана Жукова,</i> «Аграрний тиждень»
2-е место	<i>Ирина Глотова,</i> агропортал Latifundist.com
3-е место	<i>Виктория Довбыш,</i> любительница экстремальной езды





Звезда
АСТРА-шоу
2013

Жаки Мерль, демонстратор компании MANITOU — чемпион мира по вождению погрузчиков

«Погрузчик Manitou сгодится на все», — говорит он. Только это еще нужно доказать! Для этой цели необходимо применить все навыки демонстратора: умение обращаться с техникой, знание местности, аккуратность и обеспечение безопасности. И не следует также забывать о «единении» с машиной и о способности приспосабливаться к разным условиям. Это основные качества демонстратора, и у компании Manitou есть человек, обладающий ими, — это чемпион мира Жаки Мерль.

Требуется ли уложить тюки соломы, расставить ящики в нужном порядке или же устроить целое представление с

помощью телескопического погрузчика — достаточно просто позвонить демонстратору Жаки Мерлю, и он это сделает. Южная Африка, Чили, Мексика, Россия, Украина — вот далеко не полный перечень стран, куда направляют Жаки Мерля для осуществления показов техники.



Я принимаю участие на предпродажной стадии, показываю технику с лучшей стороны, помогаю продавцам, консультирую их относительно оборудования, но никогда не касаюсь вопросов цены», — рассказывает нам Жаки Мерль

Именно к нему обращаются на этапе демонстраций или запуска техники с просьбой показать все, на что способны погрузчики Manitou. Особенно это касается работы со специфическим оборудованием, как-то: захват для шин, вращающаяся платформа 3D или грейферный ковш. Для этого требуется глубокое понимание работы машины, опыт, приобретаемый в течение многих лет.

Жаки Мерль родился в 1952 году в департаменте Дё-Севр, сельскохозяйственном регионе на западе Франции. Его родители занимались коммерцией. Жаки — не единственный в семье: у него есть также старшая сестра и два младших брата.



Довольно много лет он прожил в своем родном уголке, не желая поступать в какой-либо университет. Ему понравились автомобили и гонки, так что в 1980 году он стал даже чемпионом Франции в категории «Гонки по побережью».



Свою трудовую карьеру Жаки Мерль начал в 1974 году на фирме Termit, производившей лесозаготовительную технику (тракторы с гидростатической трансмиссией) в Пуатье (Франция), которая в 80-х годах прошлого столетия была приобретена компанией Manitou. Уже тогда Жаки Мерль проявил свой необыкновенный талант — устраивать перед клиентами и потенциальными покупателями целое представление на машинах. С 1986 года по просьбе основателя фирмы Марселя Бро он стал заниматься презентацией бренда Manitou.

«На заводе я занимался тестированием техники, которая сходит с конвейера. Разумеется, это тестирование превратилось в акробатические экзерсисы, к великому сожалению моего непосредственного начальства», — рассказывает Жаки

Как раз в этот период и родился способ балансирования на передних колесах. «Это не сложно, все зависит от окружения, в котором мы двигаемся, от пространства, от качества поверхности и, наконец, от погоды», — объясняет он.

Жаки Мерль давно женат, он отец двоих детей — 28-летней дочери и 25-летнего сына. Теперь уже он готовит свою отставку и работает на компанию Manitou только время от



времени, в качестве внештатного сотрудника. Поездки для него стали редки, но публика, с которой он встречается, все так же рада лицезреть его поразительный талант вождения техники Manitou и Mustang. Особенно это касается Украины.

«Мне очень нравится приезжать на показы техники в Украине. Я считаю, что украинцы — очень радушный, открытый народ, он всегда готов помочь, — делится впечатлениями Жаки. — Кроме того, тут у нас очень хороший партнер — компания «АСТРА», которая отличается профессионализмом, хорошей организацией и постоянным стремлением продвигать технику Manitou на своем рынке».

Что касается собственного умения показывать трюки, то тут Жаки довольно скромно. Он нехотя признается, что на его счету в Книге рекордов Гиннеса мировой рекорд — за непревзойденную работу демонстратором на показах машин.



Тем же, кого привлекает это ремесло, Жаки Мерль дает несколько советов: «Чтобы научиться этому, необходимо не только много свободного времени, но еще и совершенное владение машиной. Тут следует оставаться автономным и при этом легко адаптироваться к запросам клиентов. Часто приходится проявлять смелость, одновременно помня о безопасности. То есть, если трюк достаточно рискованный, нужно от него отказаться. И вот еще что: когда ты находишься на нескольких метрах от земли — бояться высоты не стоит!»

Яблонько Дмитрий,
продукт-менеджер
+38 (050) 358 79 76
d.yablonko@astra-group.com.ua



С катком или без?

Компания «АСТРА» вот уже 15 лет является дилером популярного европейского производителя сельскохозяйственного оборудования — завода KÜHNE, хорошо известного на украинском рынке по дисковым боронам. Недавно KÜHNE выпустил в свет своё новое «детище» — тяжёлые прицепные катки к дисковым боронам семейства KNT 3\SZ и 3\SZH

Новинка в деталях

Новые катки впервые были представлены на весенней выставке сельхозтехники в Венгрии в этом году и вызвали оживленный интерес у посетителей-аграриев. В чем же их особенность? Во-первых, благодаря большому весу прицепных катков после прохода комплекса борона + каток мы получаем идеально ровную и уплотнённую почву. Во-вторых, усовершенствованная конструкция рабочих органов, новые «агрессивные» элементы способны измельчить даже очень сухую фракцию почвы после прохода дисков. Возможность складывания, при котором рабочая ширина не достигает и 3 м, способствует комфортному и безопасному перемещению по дорогам.

При применении дисковой бороны для обработки почвы происходит рыхление и крошение последней, одновременно увеличивается пористость почвенного слоя. В результате в грунт попадают воздух и тепло, нарушается капиллярность. Из-за сжатых сроков севооборота, как правило, недостает времени для постепенного оседания почвы и ее естественного перехода в состояние физической спелости. Кроме того, необходимо предотвратить высыхание обработанной

почвы, а также быстро восстановить капиллярность под семенным ложем. Все это может обеспечить новый прицепной каток к дисковой бороне Kühne KNT 770 3\SZ, 3\SZH, следуя в одной сцепке непосредственно за бороной.

В благоприятный момент, при оптимальном уровне влажности, происходит обратное уплотнение почвы на всю толщину обработанного слоя, при этом крупные комья измельчаются. В результате применения нового катка к дисковой бороне семейства KNT 3\SZ, 3\SZH процесс перехода почвы в состояние физической спелости проходит быстрее, и влага в ней сохраняется. Если после обработки дисковой бороной сразу предусматривается проведение посевной, то именно комплексная обработка с использованием прицепного катка гарантирует качественную подготовку почвы для посева.

Комбинированный агрегат (дисковая борона Kühne и прицепной каток) наряду с обратным уплотнением почвы обеспечивает измельчение крупных комьев и хорошее выравнивание поля, что позволит сэкономить как минимум один проход трактора в период предстоящей предпосевной подготовки.

Сравнения и преимущества

Сейчас дисковые бороны Kühne KNT 770 практически серийно комплектуются навесными катками-грудобоями типа КНВ с возможностью индивидуальной настройки усилия уплотнения на почву под разные условия эксплуатации. При проведении дискования на зиму некоторые аграрии не используют навесной каток, аргументируя тем, что неровности после прохода только дисков стимулируют проникновение, накопление и задержание запасов влаги в верхних слоях почвы. Для дисковых борон семейства 3\SZ и 3\SZH есть возможность комплектации катками Kühne нового прицепного типа, которые можно очень легко отсоединить за ненадобностью.

Выгоды покупателя таковы:

- Универсальность применения комбинированного агрегата. Весной после прохода дуэта бороны и катка можно сразу сеять. Осенью можно работать только бороной, в зависимости от требований к обработке.
- Катки можно использовать как отдельный агрегат. Например, для уплотнения после посева или для дробления комков после вспашки.

В целом, катки прицепного типа более эффективны в использовании по сравнению с навесными. Благодаря особенно большому весу они более качественно справляются с дроблением и уплотнением почвы.

В завершение отметим, что в культуре земледелия существует два типа уплотнения — положительное (результат работы агрегатов с катками) и отрицательное (результат проходов техники после технологических операций). В первом случае мы повышаем урожай за счёт сохранения запасов влаги в почве. Со второй ситуацией нужно бороться, т.к. влага не может проникнуть в нижние уровни почвы под образованной подошвой. Наша задача — поддерживать запасы ресурсов, в том числе водных. Именно для этого в современном земледелии нужно использовать уплотняющие катки. 

Мельничук Игорь,
продукт-менеджер
+38 (050) 388-27-39
imelnychuk@astra-group.com.ua



Технические характеристики	КН-4.2	КН-5.2	КН-6.2	КН-7.2	КН-9.2
Рабочая ширина, м	4,2	5,2	6,2	7,2	9,2
Транспортная ширина, м	2,1	2,1	2,6	2,6	5,1
Рабочая скорость, км/ч	8-12	8-12	8-12	8-12	8-12
Производительность, га/ч	2,5-3,8	3,2-4,7	3,7-5,6	4,3-6,5	5,5-8,3
Вес, кг:					
с бороной типа D-D	1900	2300	2600	3000	3800
с бороной типа Cambridge					
с бороной типа Crosskil	2600	3150	3550	4100	5200
Количество гидравлических систем, шт:					
базовая машина	2	2	2	2	2
базовая машина + Crosboard	3	3	3	3	3
Необходимая мощность, kW/л.с.:					
базовая машина	30/40	50/70	60/85	75/100	100/130
базовая машина + Crosboard	45/60	80/110	95/130	110/150	140/190

* При расчете производительности был использован показатель 0,75 продуктивности/общее время.

** При определении нужной мощности в расчет принимались условия почвы средней вязкости.





ФРАКОМБ побеждает погоду

Чем более непредсказуема погода, тем более ценен такой агрегат, с помощью которого мы можем сгладить влияние неустойчивых сезонов и достичь равномерного уровня обработки. Агрегат для предпосевной подготовки семенного ложа FraKomb разработан именно для этого, ведь он может быть использован для любого типа почвы и в любых климатических условиях

Что нам погода приготовит...

Прошлые весенние сезоны выдались очень непредсказуемые, их сложно назвать благоприятными для наших аграриев. В этом году, например, было много осадков, поздно смогли выйти в поле, трехнедельная задержка начала работы фермеров стала настоящей проблемой. С другой стороны, осенне-зимние осадки были скудными, поэтому весной почва была сухой и комковатой. Возможно, из-за сильных зимних паводков и высокой влажности... Трудности, с которыми должны бороться фермеры, можно перечислять бесконечно. Любые случаи всегда требуют индивидуального подхода. Но у них есть одна общая черта: времени для достижения цели в обрез, а риски всегда велики.

В этом случае следует всесторонне оценить такие аспекты:

- за какое количество проходов, сколько раз и какими колесами будем возделывать весеннюю влажную или переувлажненную почву;
- закроем ли должным образом открытый грунт, или оставим, чтобы весенний ветер его быстро высушил;

- какую именно прополку или уничтожение сорняков мы хотим или можем провести;
- сможем ли равномерно провести рыхление на глубину залегания семенного ложа;
- каким образом на рыхленной осенью почве можно весной эффективно сформировать семенное ложе.

Агрегат для предпосевной обработки FraKomb вот уже в течение многих лет обеспечивает эффективное решение указанных вопросов, особенно с учетом чрезвычайных погодных условий.

FraKomb во всей красе

Что же дает FraKomb такую силу? Передние лапы обеспечивают равномерную глубину по всей ширине захвата агрегата и разрыхляют следы шин. На первый взгляд, этот рабочий элемент не так уж необходим, но при определенном состоянии почвы, его использование будет, пожалуй, единственным правильным решением.

Эта техника умело копирует контуры почвы, однако до

определенного предела. Если приходится иметь дело с неровностями, связанными с ошибками технологий выращивания, при помощи этого агрегата можно корректировать и даже улучшать поверхность поля. Всю работу FRAKOMB контролируют два катка, передний и задний, глубину работы ровнителей и лап можно регулировать относительно катков.

Поздно обрабатываемые пахотные почвы зачастую очень зарастают сорняками. Это в значительной степени зависит от выбранной технологии обработки. Обработанный по всей ширине слой почвы будет хорошим способом борьбы с сорняками перед посевом. Тяжелые стрельчатые лапы именно для этого и служат (ряд лап типа NK).

Поскольку посевную нужно провести как можно быстрее, каждый фермер старается выйти в поле как можно раньше, поэтому часто случается, что верхний слой почвы уже прогрелся и его влажность достигла необходимого уровня, а нижний слой остается переувлажненным. В таких ситуациях целесообразно использовать каток CSP (круглопрутковый) — он меньше залипает, хорош для дробления комьев, не поднимает влагу с нижних слоев, что очень важно для дальнейшего развития растения. На нормальных почвах он работает безукоризненно.

Лучшее комкоразрушающее действие у литых чугунных колец Crosskill, но они быстро забиваются, даже со скребками. Осенью они эффективны на сухих почвах, а в весенний период рекомендуем использовать их на средних почвах.

Резиновые катки VT (см. рис. 1) не залипают и совсем по-другому (что, как любая новинка, поначалу вызывает неприятие) выполняют функцию комкодробления. Необязательно дробить комья на мелкие кусочки, часто бывает достаточно утрамбовать их в обрабатываемые слои. Не стоит перерасходовать ресурсы там, где все могут сделать природные процессы. На оставляемой катками VT хорошей плоской поверхности, усеянной малыми лунками, никогда не встретишь даже мелких комков, а для гербицидов это просто идеальное поле.



Поверхность без комков после катка VT



С целью удовлетворения этих требований и был создан DCK — двоянный каток Crosskill (см. рис. 2). Объединенные кольца функционируют и как активные чистики, а это значит, что и период эксплуатации возрастает. При таком смешанном подходе к комкоизмельчению катки демонстрируют хороший эффект прижатия и меньше залипают на влажных почвах. DCK могут быть установлены на любую из ранее построенных машин в качестве опции. 

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





РЕКОРДЫ ОРОШЕНИЯ

«АСТРА» установила самую длинную в Украине линейную ирригационную машину

В начале лета компания «АСТРА» реализовала масштабный проект по установке и обновлению ирригационных систем в Николаевской области. О том, как проводились эти работы, с какими сложностями пришлось столкнуться в ходе реализации проекта, каких результатов удалось достичь, мы поговорили с заведующим отделом орошения компании «АСТРА» Андреем Андреевичем Куриwachком

— Расскажите, пожалуйста, какие проекты ирригации вы реализовали с начала лета.

— Во-первых, хотел бы сказать, что количество заказов по реализации проектов орошения растет в геометрической прогрессии. Аграрии понимают перспективность направления, и мы постоянно расширяем «географию» для наших машин. Если ранее это были лишь южные регионы, то теперь «подключилась» восточная и западная Украина. Это лето началось у нас с Крыма, где мы работали в Первомайском районе на полях компании «Крым Дейри». На сегодня эта компания создает кормовую базу для животноводства и запланировала орошение под такую культуру, как люцерна. Мы в кратчайшие сроки установили и запустили в работу пять ирригационных систем типа Rainger. Эти машины работают от гидрантов закрытой оросительной сети, но отличаются высокой производительностью. Каждая из них рассчитана на площадь орошения 150-160 га. Производительность одной такой машины — 150-160 л/с. При этом вместе эти агрегаты покрывают площадь в 800 га. Такой производительности можно ожидать только от Rainger с восьмидюймовым шлангом, который подключается к гидрантам. На сегодня подобные орудия выпускает лишь фирма Valley. Сотрудники НИИ механизации сельского хозяйства им. Погорелова уже провели испытания и выдали нам соответствующие сертификаты, подтверждающие все за-

декларированные показатели: производительность машин, равномерность полива и др. Благодаря подобной системе «Крым Дейри» планирует осуществить минимум 4-5 укосов люцерны по конвейерному принципу — 4 поля будут находиться под поливом, а на пятом в это время пройдет уборка. Таким образом, специалисты компании планируют полностью обеспечить будущее поголовье кормом. Сейчас компания уже наработала на этих машинах 750 моточасов, что составляет полугодичную норму орошения.

— О каких еще установках можете рассказать?

— Потом мы работали в Харьковской области с предприятием «Українське насіння» (дочернее предприятие «Сады Украины»), которое заказало круговой полив кукурузы, предназначенной для элитного семеноводства. Мы поставили круговую 420-метровую буксированную на две позиции машину. Она имеет высокий гидромодуль, позволяющий эффективно поливать два поля. Агрегат был смонтирован и поставлен за неделю при участии всего 4 специалистов и одного сервисного инженера. Следующую машину мы смонтировали в Черкасской области для хозяйства «Воля», которое занимается картофелем.

— Какой из реализованных за последнее время проектов вы считаете наиболее интересным?

— Самый главный и интересный проект последнего времени — это, конечно же, проект для фирмы «Юкрейниан Шугар Компани», расположенной в Снигирёвском районе Николаевской области, которая занимается выращиванием сахарной свеклы. Сейчас компания активно расширяет сырьевую базу, потому что они были заинтересованы в качественном орошении. Система, которую мы предложили компании, сложная и в то же время очень интересная. Ей нет равных в нашей стране.



Нами была установлена самая длинная в Украине линейная машина с забором воды из канала производительностью более 200 л/с.

Ее длина — 1070 м. Сама машина состоит из 19 пролетов, одно крыло — 7 пролетов, второе — 12

— В чем особенность именно этой системы?

— Агрегат работает от центрального подключения, но крылья неодинаковые, поэтому так называемый свободный пролет расположен третьим от центральной энергетической тележки. На нем установлена следящая система управления. Таким образом, она находится посередине машины, но не там, где происходит водозабор и где размещен двигатель. Следящая система работает по принципу индукционного кабеля, заложеного вдоль канала на определенном расстоянии. Она позволяет двигаться параллельно этому каналу. Также установлены антенны-улавливатели индукционного сигнала кабеля, и они движутся четко по этому направлению. 10 июня система заработала, и уже к 20 июня были произведены 2 полива по 200 кубометров воды на гектар.

— Опишите, пожалуйста, детали процесса — от получения заказа до установки.

— Заказ на изготовление этой машины мы открыли в конце февраля. Четыре контейнера с оборудованием, каждый из которых по 20 тонн, пришли в Украину 16 мая. Несмотря на объем груза, мы довольно оперативно поставили его заказчику и разгрузили, затем начали раскладку и монтаж оборудования. Правда, нам очень помешала погода. В той зоне, где осадки — большая редкость, как раз в момент поставки начались проливные дожди. И недели полторы мы практически не могли ничего делать. После того как погода наладилась, мы смонтировали оборудование и вывели на поле технику для прокладки индукционного кабеля на глубину 60 см, далее — настроили антенну и запустили все в работу. Хочу отметить, что машину мы фактически собрали за неделю, затем в течение незначительного времени ее дорабатывали и настраивали.

— С какими сложностями вы столкнулись во время установки?

— Самым сложным этапом я считаю закладку индукционного кабеля. Подобный необычный способ управления — единственный случай для нашей страны. Кабель нужно было тянуть по посеянному полю, нужна была специальная техника для его установки. Для этого нам пришлось искать надежного подрядчика — поскольку ни в «АСТРЕ», ни у заказчика оборудования для подобных работ не было.

— Кроме установки машины, какие еще работы были проведены?

— Мы переоборудовали ряд «Кубаней», оставшихся еще с советских времен. Качество распыла на них было очень не-

равномерным, что, особенно в ветреную погоду, приводило к немалым потерям воды. Мы оборудовали свисающие шланги с регуляторами давления, которые обеспечивают равномерность полива по всей длине. Сложность подобных работ состоит в особых переходниках, которые нужно было установить, ведь некоторые из старых насадок приходилось просто спиливать. Это кропотливая работа, но она стоит того. Сейчас 9 «Кубаней» трудятся на полях, как новенькие.

— Установка машины, а также переоборудование «Кубаней» — дело затратное. Что это даст хозяйству в результате?

— Переоборудование «Кубаней» уже дало увеличение производительности полива минимум на 20%, а значит, и отдачу с каждого конкретного гектара повысило в разы. Мы надеемся, что урожайность сахарной свеклы увеличится как минимум на 50%. Поверьте, это не фантастика — это реальность!

Уже после первых дней полива с новыми установками мы заметили, что свекла стала даже визуально намного лучше выглядеть — зеленая и красивая, как на картинке. Там же, где нет полива, на урожайность свеклы можно не надеяться.

— Как вы оцениваете успешность проекта? Что говорят заказчики?

— Я доволен и чувствую огромное облегчение — мы все установили правильно и в кратчайшие сроки. Это свидетельствует о большом профессионализме «АСТРЫ», а также об огромном опыте в таких работах. Заказчики же, безусловно, ожидают от проекта повышения урожайности и, соответственно, прибыли. Ведь при орошении урожай свеклы увеличивается примерно в 1,5-2 раза. Без ирригации в данной зоне можно добиться урожайности максимум 30-50 т/га свеклы, и то она будет невысокой кондиции. Руководство компании озвучивало планы на урожай на уровне 100 т/га, и мы уверены: так и будет.

— Каков срок окупаемости подобных масштабных проектов?

— Если свекла даст урожайность в три раза больше обычной, то, я думаю, уже за первый сезон этот проект окупит себя в 1,5-2 раза и принесет большую дополнительную прибыль. В свою очередь, проекты по кукурузе и сое, как свидетельствует наш опыт, окупаются примерно через 2-3 года. 📈

Беседовала Ирина Глотова

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





Power On! Открыт новый производственный комплекс Fliegl

8 июня 2013 г. в 11:18 нажатием символической кнопки POWER ON! министр сельского хозяйства Германии Ильзе Айгнер и Йозеф Флигель-младший официально открыли в Мюльдорфе новый завод по производству сельскохозяйственной техники

Открытие: подробности

Генеральный директор Йозеф Флигель-младший показал министру свой новый завод площадью 30 га и новинки выпускаемой продукции. Также Ильзе Айгнер и Йозеф Флигель беседовали о перспективах развития сельского хозяйства в стране. Вместе с другими ведущими мировыми производителями сельхозтехники Fliegl представил в рамках открытия свои достижения в сфере АПК.

Во время праздничного открытия, которое вел радиоведущий Bayern 3, Йозеф Флигель почтил своего отца, основателя компании Fliegl, сделал акцент на огромных масштабах нового завода и разъяснил предстоящие задачи работы Fliegl Agrartechnik: «Мы построили этот комплекс для того, чтобы продолжать продвигаться вперёд и не стоять на месте. Fliegl никогда не был инертным. Мы постоянно разрабатываем новые концепции и занимаемся усовершенствованием уже выпускаемой техники. Большое внимание мы уделяем раз-

витию электроники, техники для внесения органических удобрений непосредственно к корневой системе, усовершенствованию транспортной документации и логистики. Наши исследования направлены на дальнейшую модернизацию производства, развитие автоматической электронной базы данных. Наша цель — полное электронное документирование всех процессов производства, начиная с поставки сырья и заканчивая выпуском готовой продукции».

Центральным событием в рамках торжества стал парад ретро-тракторов и современной универсальной сельхозтехники Fliegl: универсального прицепа-вагона с выдвигающейся стенкой с разносторонним применением, трёхстороннего прицепа-самосвала, цистерн и самохода для биогазовых установок.

Завершилась праздничное открытие 8 июня концертом группы Mc Sunday под открытым небом и праздничной дискотеккой, в которой приняли участие более 5 тыс. посетителей. Всего 8 и 9 июня завод посетили около 45 тыс. человек.





Супер-завод — супер-выходные

Йозеф Флигль-младший подвел итоги мероприятия POWER ON!: «После 3,5 лет напряженного строительства и финишного рывка за последние недели наша команда проделала огромную работу по организации открытия. День открытых дверей, восхищение наших клиентов, дилеров и прессы мы не забудем никогда. Большое спасибо всем, кто принимал участие в праздничном открытии POWER ON! Также порадовала погода, которая, несмотря на проливные дожди в течение двух недель до открытия, преподнесла нам солнечный подарок».

В эти два дня завод Fliegl в Мюльдорфе посетили тысячи человек, в том числе 15 представителей украинских и российских СМИ и 60 представителей украинских, белорусских и российских дилерских центров.

В рамках открытия завода была представлена новая техника Fliegl: запатентованная выдвигающаяся техника для полей, дорог и строительства с разным комплектующим оборудованием, перегружающая техника для зерна и силоса, перегружающая лента для транспортировки и очистки картофеля и моркови, дисковые культиваторы с запатентованной системой регулировки дисков, мульды и прицепы-самосвалы с трехсторонним опрокидыванием, подъемно-транспортное оборудование и дозирующая техника, цистерны, техника для лесных и коммунальных работ, насосные станции, Smart Farming.

Развлечений тоже хватало — Truck Trial, мотошоу, полеты на вертолете для обозрения завода с высоты, разнообразная программа для детей. ☺

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



КОМЕНТАРИИ ИЛЬЗЕ АЙГНЕР, МИНИСТР

ПРОДОВОЛЬСТВИЯ, СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И
ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ ГЕРМАНИИ:

«Сегодня я познакомилась с восхитительным семейным предприятием, универсальная техника которого доказывает, что в сельском хозяйстве большую роль играют не только трактора, но и огромная прицепная техника. Техника Fliegl отлично зарекомендовала себя на мировом рынке, и я искренне горжусь этим высочайшим качеством «сделано в Германии». Семья Fliegl тесно связана с регионом, компания является образцовым работодателем и предоставляет большое количество рабочих мест молодым специалистам».

МАРСЕЛЬ ХУБЕР, МИНИСТР ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И ЗДРАВООХРАНЕНИЯ БАВАРИИ: «Я горжусь тем, что в нашем регионе имеется такое семейное предприятие!»

ШТЕФАН МАЙЕР, ЧЛЕН НЕМЕЦКОГО ПАРЛАМЕНТА: «Я снимаю шляпу перед семьей Флигль и их сотрудниками. Такие предприятия, как Fliegl, являются образцовыми предприятиями немецкой экономики. Готовность рисковать и трудиться не покладая рук вызывает огромное уважение. Я убежден, что они работают в правильном направлении. Сельское хозяйство — отрасль, которая развивается во всем мире. Компания Fliegl, безусловно, является мировым игроком в сфере производителей сельхозтехники».

ГЮНТНЕР КНОБЛАУХ, БЮРГОМИСТР ГОРОДА МЮЛЬДОРФ: «Семья Флигль — единственная в своем роде. Этот проект — единственный в своем роде. Городское управление, городской совет, органы власти и ведомства помогли реализовать эту масштабную идею. Разрешение, исследование территории на предмет возможности строительства такого крупного завода и даже строительство прилегающих дорог — все это стало возможно благодаря слаженной, плодотворной совместной работе».

ГЕОРГ ХУБЕР, ГЛАВА АДМИНИСТРАЦИИ ОКРУГА МЮЛЬДОРФ: «Я благодарю, прежде всего, бывших собственников земли (на которой теперь находится новый завод). И банки, которые, несмотря на финансовый кризис, проявили доверие к строительству этого производственного комплекса».

НЕМЕЦКИЕ БРЕНДЫ:

В начале июня этого года три немецких производителя сельхозтехники — **Fliegl**, **Fendt** и **Horsch** — открыли свои двери для украинских сельхозпроизводителей, чтобы показать лучшее и поделиться планами на будущее

Новый завод — новые перспективы

1 Все началось с посещения новых мощностей компании Fliegl Agrartechnik в городе Мюльдорф-на-Инне, что в Баварии. Новая территория завода, строительство которого продолжалось три с половиной года, в три раза превышает площадь старого производственного комплекса.

Завод действительно впечатляет — он расположен на площади более 30 гектар. По поводу его открытия было устроено большое празднование в чисто немецком стиле — знакомство с предприятием, пиво, сосиски

Во время демонстрации производственных цехов посетители убедились в многообразии и качестве производимой продукции. Обзорная экскурсия получилась довольно оригинальной: посетителей посадили на паровозик и провезли по всему предприятию, посвящая их в современные технологии, которые использует Fliegl.

Кроме того, был организован и демопоказ всей инновационной прицепной техники. Для компании «АСТРА» прицепы Fliegl — новое перспективное направление. Уже подписано несколько контрактов на поставку этой техники, что свидетельствует о большом интересе к ней со стороны украинских сельхозпроизводителей.



Тест-драйв от FENDT



К следующему событию — посещению завода Fendt — присоединилась группа украинских фермеров и представителей сельскохозяйственной отрасли.

На заводе Fendt нам показали все процессы производства. Мы увидели, как происходит сборка, как движутся тележки по магнитным дорожкам без вмешательства людей — своеобразный конвейер, как упаковываются детали, как и куда они дальше идут. Словом, украинцам продемонстрировали, как рождается трактор

ДЕНЬ ОТКРЫТЫХ ДВЕРЕЙ

HORSCH смотрит вперед



3 Следующим этапом для украинских гостей стал визит на предприятие производителя посевной и почвообрабатывающей техники Horsch.

Тут нас также провели по заводу, показав, как собирается техника. А на конвейере можно было не только понаблюдать за технологическим процессом, но и самим поучаствовать в сборке.

Затем состоялась встреча с собственниками завода, в которой участвовала Клаудия Хорш, заведующая отделом маркетинга. Она поведала украинцам о ближайших планах компании и своем видении развития рынка.

Так, Horsch будет развивать направление техники, работающей с GPS-навигаторами. Вместе с тем, перспективным в контексте потребностей украинских аграриев является производство техники для точного земледелия. Первые ее модели будут представлены на выставке Агритехника в Ганновере.



Во время практической части на демонстрационной площадке мы познакомились с машинами более детально. К тракторам подгоняли различные агрегаты, и мы подробно изучали каждую модель. Это было довольно интересно и наглядно

Напоследок хотелось бы отметить тот факт, что все три компании думают на несколько лет вперед. Поразительно, как продумываются технологии, которые будут актуальны через пять лет. Уже сейчас специалисты просчитывают, сколько будет стоить эта техника, каким образом ее удешевить для нашего рынка. Ведь Украина для немецких производителей имеет большое значение. 🇺🇦

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

После этого для гостей был организован тест-драйв, для чего на заводе Fendt имеется своеобразный стадион. Как рассказывает участник этого события, директор филиала ПРАТ «Инвест-Урожай», которое является частью «Мироновского хлебопродукта», Владимир Братанич, посетители получили возможность проехаться с инструктором на трех тракторах разной мощности.

«Мне очень понравился этот тест-драйв, — отмечает он. — Кроме трактора Fendt 939, я также испытал в действии тракторы меньших категорий — 200-й и 300-й серии».

После того, как все участники испытали, как ведут себя тракторы Fendt

на поле, им рассказали о дальнейшем развитии компании на рынке Украины. Так, среди прочего, и в дальнейшем будет делаться акцент на тракторы Fendt 936 и Fendt 939. Однако фирма идет на увеличение мощности своих моделей. Новый трактор большей мощности можно будет увидеть уже во время ганноверской выставки Агритехника.

По словам Владимира Братанича, посещения заводов произвели большое впечатление: «Это было незабываемо, так как я впервые в жизни был на таком заводе. Никогда раньше мне не приходилось воочию видеть процесс тракторостроения».





«Трактор-фест». ВТОРОЙ. ЕЖЕГОДНЫЙ

Только недавно отшумело грандиозное «АСТРА-шоу», а зрелищные и яркие состязания техники продолжают смело «шагать» по украинским просторам. 7 июня 2013 г. АО «НПФ «Урожай» (входит в состав ОАО «Мироновский хлебопродукт») организовало для своих сотрудников при поддержке «АСА «АСТРА» Второй ежегодный «Трактор-фест»



После сложной посевной кампании перед сбором урожая у механизаторов есть немного времени, чтобы перевести дух. Пользуясь этим моментом, «Урожай» собрал практически всех механизаторов из филиалов компании и устроил гонки на тракторах и погрузчиках.

«Трактор-Фест» — это прекрасная возможность собраться с коллегами, показать себя, получить ценные подарки. За призы состязались 6 участников на погрузчиках, 16 человек на тракторах МТЗ с прицепами, а также 16 человек на тракторах FENDT.

В состав компетентного жюри, кроме Ю. Качеровского, вошли два инженера-механика центрального офиса компании «Урожай» — Сергей Сиенко и Виктор Прищепца, а также руководитель Черкасского филиала «АСА «АСТРА» Александр Шпак и сервисный инженер Вячеслав Соломаха.

Для победителей были подготовлены ценные подарки — мопеды, морозильные камеры, телевизоры и прочие приятные сюрпризы. В этом году победитель выбирал сам то, что ему нужнее, а обладатели второго и третьего места, в свою очередь, договаривались между собой о разделе призов.

Первыми состязались погрузчики, за ними — трактора МТЗ и FENDT. Анатолий Котляр (оператор погрузчика и участник «АСТРА-Шоу» 2013) отметил: «Мне очень понравилось «АСТРА-шоу», поскольку там мы соревновались на погрузчиках Manitou. Погрузчик JCB сам по себе менее маневренный, и им сложнее управлять».

Другой участник соревнований, Виктор Иванович Ткаченко из Валявского филиала «Урожая», который управлял на «АСТРА-шоу» трактором FENDT и занял в Киеве второе место, тоже выразил свое мнение по поводу участия в мероприятии: «Я думаю, что в соревнованиях главное — не победа, а участие, потому я ни к этим соревнованиям, ни к «АСТРА-шоу» не готовился. Моя тренировка — это ежедневная прак-



тика. Я надеялся на победу в «АСТРА-шоу», и, слава Богу, это удалось. Когда я узнал, что занял второе место, очень обрадовался, друзья и коллеги были очень рады за меня. В следующем году, если пригласят, обязательно приеду — теперь уже за первым местом».

Стоит отметить, что в этот день представитель «АСТРЫ» вручил Виктору Ивановичу его заслуженный приз — подарочный сертификат на поездку во Львов на День Конституции для самого победителя и его семьи.

После заездов всех гостей ожидал «Чикен-Банкет», конкурсы и кулинарная программа. Все подразделения «Урожай» соревновались между собой на лучший стол. Организаторы устроили ряд конкурсов: «Мокрая курица» — бои с закрытыми глазами из водяных пистолетов, «Яйцemet» — участник должен был отбить яйцо, которое в него кидали зрители, «Молоток» — соревнующиеся били молотком по наковальне, испытывая силу. Словом, каждый мог найти себе занятие по вкусу. Вот так активно и насыщенно прошел «Трактор-Фест».

Такие мероприятия призваны еще больше объединить и сплотить сотрудников. На сей раз это снова удалось! 🍷



Фильтры и системы фильтрации



Одним из лидеров современного рынка систем фильтрации рабочих сред и технических жидкостей для промышленных потребностей, спецтехники и оборудования, производства и эксплуатации сложных инженерных систем является концерн Donaldson. Он поставляет фильтры на конвейеры ведущих мировых производителей специальной техники и промышленного оборудования, в т.ч. Agko, CNH, John Deere и др. Мы рады предложить нашим покупателям как оригинальные фильтры этих производителей, так и аналоги Donaldson, полностью соответствующие оригиналу

Современная сельскохозяйственная техника требует применения наиболее инновационных расходных материалов и компонентов. Одним из важнейших инструментов обеспечения надлежащего состояния техники и оборудования являются фильтры, фильтрующие элементы и системы фильтрации. Ниже в статье будут рассмотрены аспекты применения их наиболее распространённых типов и видов, так как их своевременная замена оказывает существенное влияние на качество и стоимость эксплуатации техники и оборудования как в условиях применения штатных технических жидкостей и топлива, так и в условиях эксплуатации, отличной от нормальной и характеризующейся повышенным содержанием вредных примесей. В таких случаях особенно важно использовать качественные фильтры и системы фильтрации. Фильтры Donaldson наиболее полно соответствуют всем передовым требованиям и стандартам и обеспечивают защиту техники и оборудования от всех наиболее опасных факторов.

Для корректного выбора фильтров Donaldson используйте онлайн-каталог (<http://www.donaldsontoolbox.com.au/search/crossreference/index/search>)

Сельскохозяйственная техника и оборудование порой работают в условиях, при которых различные узлы и агрегаты машины испытывают существенные нагрузки и подвергаются



влиянию факторов, которые могут негативно воздействовать на механизмы. К таким факторам можно отнести повышенные или пониженные температуры, присутствие в топливе или воздухе посторонних примесей и механических включений, низкое качество технических жидкостей. Фильтры Donaldson обеспечивают надёжную защиту от них и способны существенно продлить срок безаварийной эксплуатации техники и оборудования, обеспечив таким образом снижение издержек на внеплановый ремонт или замену дорогостоящих узлов и агрегатов машины.

Топливные фильтры

Одним из важнейших компонентов, качество которого существенно влияет

на срок эксплуатации таких дорогостоящих компонентов, как топливная аппаратура двигателя, является дизельное топливо. Помимо непосредственно чистоты дизельного топлива (низкого содержания механических примесей), важным показателем его качества является минимальное присутствие посторонних и побочных фракций и соединений, образующихся или не отфильтрованных в процессе производства. Фильтры Donaldson обеспечивают качественное удаление из топлива посторонних примесей, механических включений и излишков несвязанной воды. Благодаря наличию в определённых моделях топливных фильтров систем сепарации и подогрева топливный фильтр Donaldson способствует

качественной подготовке и очистке любого топлива (даже украинского дизтоплива), в том числе и в условиях низких температур.



Воздушные фильтры

Подготовка воздуха для приготовления топливовоздушной смеси — не менее важный этап работы двигателя. Фильтры Donaldson обеспечивают качественную и стабильную фильтрацию воздуха и исключают попадание посторонних механических примесей в воздушный тракт двигателя и впоследствии в топливовоздушную смесь. Благодаря применению инновационных материалов и компонентов эти фильтры позволяют безопасно эксплуатировать технику и оборудование даже в условиях сильной запылённости окружающего воздуха, повышенной влажности и наличия иных посторонних и нежелательных примесей. Своевременная замена фильтров и фильтрующих элементов обеспечивает стабильное качество подготовки воздуха и исключает чрезмерный износ компонентов двигателя и элементов топливного оборудования.

Масляные фильтры (для моторных масел)

Качество и чистота моторного масла в двигателе внутреннего сгорания — это залог долгой и безаварийной эксплуатации двигателя и всей машины в целом. Фильтры для очистки масла Donaldson гарантируют эффективное удаление механических примесей и продуктов износа из смазочного масла. Принимая во внимание качественные фильтровальные материалы и современные технологии производства и контроля, применяемые Donaldson. ведущие мировые производители техники и оборудования применяют их как конвейерные комплектующие для своей продукции. Качественные фильтры — это залог безаварийной работы и минимизации издержек. Donaldson могут применяться как в первоначаль-

ный период эксплуатации, так и для машин, ранее эксплуатировавшихся с другими фильтрами.

Очистка гидравлических масел

Современный гидропривод сельскохозяйственной техники, оборудования и механизации предусматривает наличие сложных и дорогостоящих гидравлических узлов и компонентов. Для исключения повреждений, связанных с попаданием механических включений (продуктов износа или покраски агрегатов, выработки технических жидкостей, отложения примесей и иных твёрдых включений) следует наряду с применением качественного гидравлического масла использовать высококачественные и подходящие гидравлические фильтры, например гидравлические масляные фильтры Donaldson. Производители современных гидравлических систем и компонентов тщательно контролируют рекомендуемые ими гидравлические фильтры. Фильтры Donaldson для гидросистем рекомендованы к применению ведущими мировыми изготовителями техники и оборудования.



Как приобрести

ООО АСА «АСТРА» предлагает масляные, топливные, гидравлические, воздушные фильтры Donaldson. Можно выбрать из имеющихся на складе или заказать индивидуально.

Для заказа и подбора фильтров Donaldson свяжитесь с нашими региональными торговыми представителями любым удобным для вас способом — по электронной почте, факсу или по телефону. 

Моренко Александр,
продукт-менеджер
+38 (095) 282 10 28

a.moreno@astra-group.com.ua



АКЦИЯ!

**ГОРЯЧЕЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ
ОТ КОМПАНИИ «АСТРА»**

ТОЛЬКО до 30.12.2013
фильтр масляный центрифуги
V836362228

399,96 грн.

стоимость без НДС

код в ООО АСА «АСТРА»
08-201-0044-70

Возможно применение:

Challenger Combine 647/647C/648/652

Challenger Tractor MT635B/MT645B/
MT645C/MT655C/MT665C/MT675C

Fendt Combine 5270C/6270L/6300C/8300/8350/8370P/8400P

MF Combine 7247/7260/7270/7274/7278

MF Tractor 8450/8460/8470/8480



**Рекомендуется замена ПРИ КАЖДОМ
техническом обслуживании
трактора или комбайна**

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ ООО АСА «АСТРА»

Киев +38 (050) 381 89 14

Киев +38 (050) 359 34 90

Киев +38 (050) 448 57 66

Киев +38 (050) 448 57 49

Винница +38 (050) 334 38 54

Винница +38 (095) 287 69 59

Днепропетровск +38 (050) 382 42 09

Днепропетровск +38 (050) 383 69 02

Днепропетровск +38 (050) 465 06 79

Донецк +38 (050) 465 10 31

Донецк +38 (095) 279 68 56

Житомир +38 (050) 442 50 71

Запорожье +38 (050) 386 19 57

Запорожье +38 (050) 352 02 31

Кировоград +38 (050) 388 27 36

Николаев +38 (050) 464 99 93

Полтава +38 (050) 446 25 97

Полтава +38 (050) 385 43 97

Одесса +38 (050) 353 92 43

Сумы +38 (050) 386 24 05

Тернополь +38 (050) 351 97 47

Умань +38 (050) 385 08 37

Харьков +38 (095) 287 69 66

Харьков +38 (050) 413 79 96

Львов +38 (095) 271 59 20

Хмельницкий +38 (050) 385 43 70

Хмельницкий +38 (095) 287 69 67

Черкассы +38 (050) 448 57 62

Черкассы +38 (050) 465 09 47

Чернигов +38 (050) 382 41 74



capello

КУКУРУЗОУБОРОЧНЫЕ ЖАТКИ

Высокий уровень жаток Capello признан не только в Италии, но и за рубежом. Вся продукция проходит строжайший производственный контроль, что подтверждено качеством агрегатов и отзывами клиентов по всему миру

Компания Capello проектирует и выпускает оборудование для уборки зерновых культур уже почти столетия. Компания, зрелая по своему многолетнему опыту, но молодая и динамичная по своему новаторскому духу, сейчас является одним из лидеров отрасли в Европе. Постоянный анализ проектов и регулярное обновление средств производства приводят к все более современным техническим решениям, которые могут действительно облегчить работу и сделать ее более производительной.

История компании

Компания **Capello Snc** была основана в Кунео (Италия), где по-прежнему находится ее штаб-квартира, — в провинции, олицетворяющей сельскохозяйственный Пьемонт. Это не случайно, поскольку деятельность компании сосредоточена на сельскохозяйственных культурах, и сегодня характерных для этих мест. Еще с детства Франческо и Ренато Капелло знали, что такое уборка урожая — их отец был подрядчиком и работал с обычными в то время паровыми молотилками.

В 1958 году братья начали собственное дело в небольшой мастерской, которую они использовали для ремонта и производства сельскохозяйственных орудий. Первый действительно важный этап датируется 1965 годом, когда они выпустили жатку для комплексной уборки кукурузы. Это стало началом серии кукурузоуборочных жаток, которые совершенствовались благодаря упорному внедрению инноваций.

Сегодня компания Capello Snc производит широкий спектр кукурузоуборочных жаток и экспортирует их по всему миру. А история двух братьев продолжается: их дети тоже присоединились к управлению компанией. Вместе они создали бизнес, базирующийся на использовании опыта, а также исследованиях и применении новых технологий.

Все производственные этапы осуществляются на предприятии в Кунео — это 57 тыс. кв. м производственных площадей, офисных и складских помещений, где около 50 человек выполняют инженерные работы и выпускают продукцию, строго контролируя ее качество.

Кукурузные жатки Quasar адаптируются к любым комбайнам и служат для уборки кукурузы, посеянной с междурядьем 70-80 см.

Capello в Украине

Взвесив все «за» и «против», компания «АСТРА» с 2008 года стала официальным дилером Capello Snc, чтобы обеспечить аграриев Украины качественными кукурузоуборочными жатками от лидера рынка. Также «АСТРА» рада предложить сельхозпроизводителям, ставшими обладателями этих совершенных и высокотехнологичных машин, качественный и быстрый сервис.



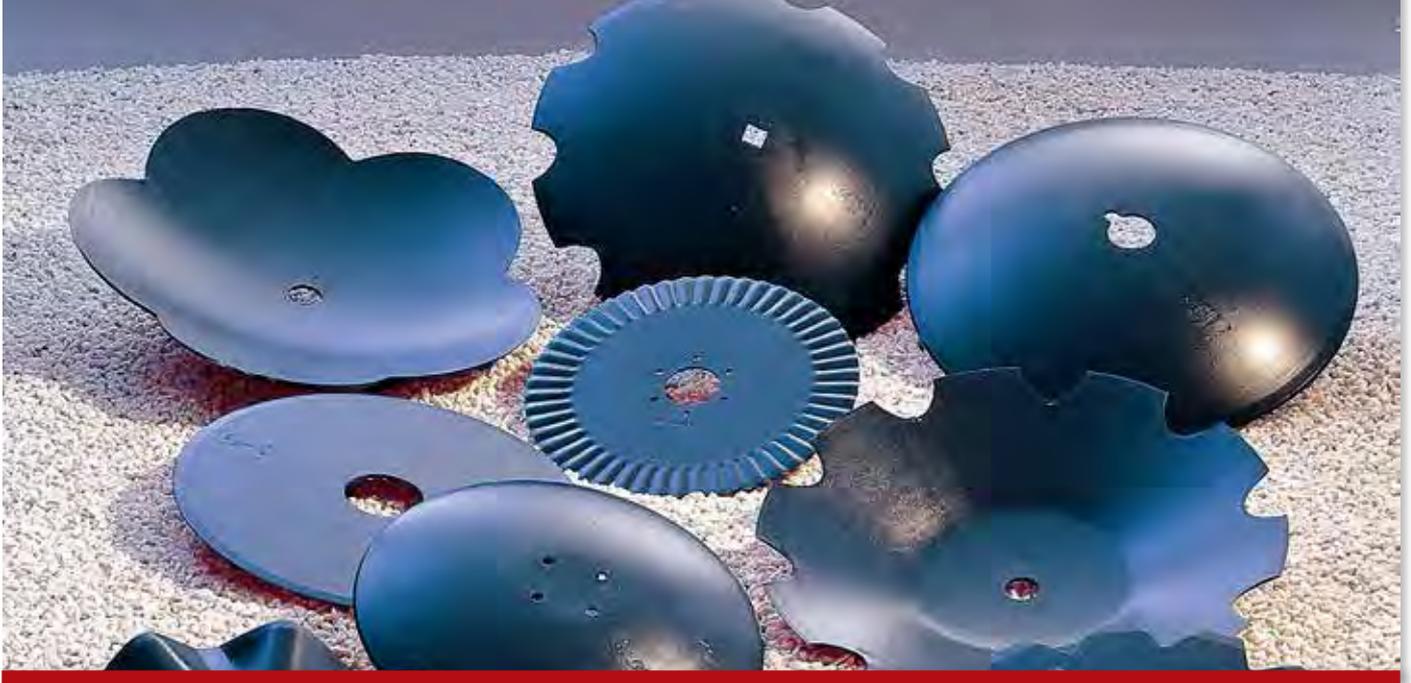
Для поддержания техники в исправном состоянии на складах всегда в наличии широкий ассортимент запасных частей. Недостающие позиции компания обязуется поставить в кратчайшие сроки, так что ничто не помешает успешному сбору урожая и не спровоцирует длительного простоя техники.



На складах «АСТРЫ» всегда имеются запасные части на кукурузоуборочные жатки OROS и GERINGOFF, также известные и хорошо зарекомендовавшие себя на полях Украины.

Высокопрофессиональный коллектив компании всегда придет вам на помощь в проведении дефектовки, предоставлении консультации и сервисного обслуживания, в кратчайшие сроки осуществит выезд в хозяйство. 

Рудый Александр,
продукт-менеджер
+38 (050) 423 82 24
a.rudyy@astra-group.com.ua



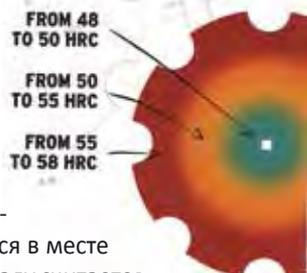
ДЕТАЛИ-ЗАМЕНИТЕЛИ: служат не хуже «родных»



Мало кого на сегодняшний день уже нужно убеждать, что качественная обработка почвы — залог хорошего урожая. Независимо от применяемой технологии, будь то традиционная или приобретающая все большую популярность mini-till, no-till и т.п., важным показателем является качество обработки и скорость. И того и другого можно достичь, кроме прочего, при помощи качественных деталей, прежде всего рабочих органов, ответственных за качество обработки.

Несомненно, самые качественные запчасти — это оригинальные запчасти от производителя техники, однако не секрет, что за торговую марку покупатель вынужден переплачивать иногда до 30% стоимости по сравнению с товаром аналогичного качества, но без клейма производителя. Этот и другие факторы заставляют покупателя обращать внимание на запчасти-заменители. А раз есть спрос, то будет и предложение: в последнее время все больше производителей неоригинальных запчастей обращают внимание на рынок деталей почвообработки и предлагают продукцию под собственными брендами. Так что же выбрать, оригинальную запчасть или запчасть-заменитель? Попробуем выяснить, чем же отличается оригинал от заменителя, на примере диска для дисковой бороны.

Рабочие органы плуга или культиватора, как и диски бороны, как правило, сделаны из металла, и вряд ли в ближайшее время появятся новые тенденции. В процессе работы диск бороны испытывает, кроме непосредственно трения о грунт, различные знакопеременные нагрузки — он должен быть одновременно и прочным, чтобы эффективно перемалывать пожнивные остатки и минимально стираться о грунт, и мягким, чтобы при наезде на препятствие не сломаться в месте крепления на вал. Близкой к идеалу считается обработка диска, показанная на рисунке.



Компания «АСТРА», кроме оригинальных деталей, также предлагает в своем ассортименте неоригинальные детали для орудий почвообработки под брендами **ORGA top**, **NIAUX**, подходящие для агрегатов **Kühne**, **Lemken**, **Vaderstad** и многих других известных европейских производителей техники. Многолетний опыт сотрудничества с нашими партнерами, а также то, что аналогичная продукция поставляется на сборочные производства производителей техники, дает уверенность, что предлагаемая нами альтернатива оригинальным запчастям не уступает деталям с клеймом производителя.



Детали плугов, как и оригиналы, подвергаются на производстве соответствующей обработке, повышающей их устойчивость к воздействию почвы. Детали, поступающие с завода, проходят входной контроль качества перед тем, как попасть к покупателю. Все предлагаемые компанией «АСТРА» запчасти стопроцентно взаимозаменяемы с оригинальными деталями, установленными предприятием-изготовителем. Так или иначе, мы предоставляем право выбора покупателю, потому что самая лучшая реклама — это то, как деталь зарекомендовала себя в работе. 🏆

Очеретный Эдуард,
продукт-менеджер
+38 (095) 283 28 90
e.ocheretnyi@astra-group.com.ua

Сложности кредитования АПК

Аграрный сектор Украины постепенно восстанавливает статус одной из ключевых отраслей украинской экономики. Но, несмотря на значительный потенциал, не получает адекватной финансовой подпитки от банковского сектора. Особенно эта проблема болезненна для небольших фермерских хозяйств

Согласно результатам опроса, 75% агропредприятий имеют ограниченный доступ к банковским кредитам. Основными источниками финансирования хозяйственной деятельности для них остаются собственные средства. При этом банкиры декларируют готовность выдавать займы.

В последние годы банковский сектор действительно активизировался в финансировании АПК, однако кредитный пыл финучреждений охлаждает ряд рисков. В частности, нестабильность урожая, фактическое отсутствие эффективных инструментов их страхования; ценовые колебания; законодательные пробелы и неопределенность в вопросе права собственности, распоряжения сельскохозяйственными угодьями; дефицит мощностей для хранения аграрной продукции. На кредитную активность банков не могут не влиять также недавние перебои с ликвидностью в системе.

Кредиторы более охотно выдают короткие займы (на срок до 12 месяцев) на пополнение оборотных средств — для проведения посевной, сбора урожая и т.п., при этом сложнее получить займы на реализацию инвестиционных проектов (закупку оборудования и техники, строительство элеваторов и овощехранилищ и т.п.) — на пять и больше лет. При этом банкиры признают, что работа с АПК — довольно хлопотный труд, который могут «потянуть» далеко не все финучреждения.

Банкиры уверяют, что для них «масштаб» потенциального заемщика особого значения не имеет. В процессе принятия решений размер предприятия не является определяющим. Большее значение имеет наличие у клиента достаточной собственной инфраструктуры и технических средств, а также качество финансов и менеджмента предприятия, понятная банку стратегия развития. Сумма кредита, в первую очередь, определяется исходя из потребностей и целей сельхозпроизводителя.

Представители же аграрного рынка констатируют, что банковские учреждения намного охотнее взаимодействуют с крупными хозяйствами и агрохолдингами, которые имеют в управлении десятки и сотни тысяч гектаров земли. Условия кредитования для этих субъектов более лояльны (в том числе более низкие проценты) по сравнению с займами для средних и малых хозяйств.

Еще один большой плюс для некоторых агрохолдингов — размещение акций на ведущих международных биржах. Это дает доступ как к публичному рынку заимствований, так и к значительным кредитам от иностранных банков. Правда, в активном привлечении кредитных ресурсов за рубежом есть свои риски, прежде всего, валютные, поэтому внешнее кредитование может позволить себе только компания, у которой есть экспорт и, соответственно, валютная выручка.

При принятии решения о выдаче займа банки уделяют много внимания кредитной истории потенциальных заемщиков, структуре их собственности, рисковости бизнеса. Финучреждения очень скрупулезно подходят к оценке финансового состояния заемщика. Обязательной составляющей при анализе является официальная финансовая отчетность (неофициальные денежные потоки если принимаются во внимание, то крайне редко) и качественно подготовленный бизнес-план.

Кроме дороговизны займов, серьезная проблема для фермеров — это залог. Банки обычно требуют, чтобы его стоимость как минимум вдвое превышала размер займа, при этом перечень приемлемых предметов для залога весьма узок. Это в основном сельскохозяйственная техника или более или менее ликвидные объекты недвижимости.

Банкиры отмечают, что в основном аграрии — довольно добросовестные заемщики по сравнению с представителями других секторов экономики. Основными причинами ухудшения качества обслуживания могут быть факторы, вызванные природными рисками или непрогнозируемыми изменениями рыночной среды.

По словам экспертов, на финансирование в основном могут рассчитывать уже проверенные клиенты, которые оставались с банками в открытом диалоге даже в непростые для всех времена и чей бизнес, а также его риски хорошо известны банкам и правильно оценены. 📈

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

Вместе работаем — вместе отдыхаем

Залог эффективной работы и процветания компании — дружный коллектив, который формируется годами. Сплотить его может здоровый и активный корпоративный отдых. Компания «АСТРА», поддерживая эту идею, организовала конкурс «Лучший региональный офис». После всесторонней оценки работы местных отделений в течение целого года были определены три лучших региональных офиса, которые и получили призы

Победители — сотрудники Винницкого офиса — отправились в увлекательное путешествие в Венгрию, где прекрасно провели время: гуляли по улицам Будапешта, посетили Будайскую крепость, набережную Дуная, площадь Героев и много других достопримечательностей.



Второе место дало возможность сотрудникам Черкасского филиала на несколько дней поехать в Закарпатье. Там они активно катались на квадроциклах, купались в термальных источниках, дегустировали вино, лакомились шашлыком.

Одесский филиал занял почетное третье место среди региональных офисов. Отметим это событие ужином в одном из фешенебельных ресторанов города.



Кроме того, в середине июня для сотрудников была организована экскурсия в Черниговскую область по маршруту Качановка — Сокиринцы — Тростянец. Участники тура смогли насладиться красотой этих мест и познакомиться с их интересной историей.

Поистине, здоровый коллектив — здоровая компания! 🍴

Pronto

Скорость, точность, надёжность



- Техника Pronto для крупных предприятий;
- бункер с большими ёмкостями для семян и удобрений;
- Pronto SW позволяет вести сев на высокой скорости;
- равномерная глубина заделки семян по всему полю;
- рабочая ширина 8–12 м;
- малый собственный вес;
- большой объем бункера-12.000 л;
- высокая производительность при идеальном качестве сева.

HORSCH

С любовью к земле



АСТРА
ТЕХНИКА | ЗАПЧАСТИ | СЕРВИС