

Лидер года

Горячие темы:

- ✓ По заслугам и награда! «АгроЦентрЛиски» — лидер по продажам запасных частей AGCO.....стр. 2
- ✓ Надежные закрома от GSI сохраняют урожай на пять с плюсом.....стр. 3
- ✓ Париж диктует моду на сельскохозяйственную технику. Репортаж с выставки SIMA.....стр. 5
- ✓ Под чутким женским руководством Таисии Бабичевой строятся фермы и ставятся рекорды.....стр. 7
- ✓ Трактор маслом не испортишь! Если это масло Liqui Moly.....стр. 8



Знание — сила



Начало нового года ознаменовалось для AGCO MACHINERY знаковым событием: компания открыла в поселке Часцы (Московская обл., Одинцовский р-н) собственный учебный центр.

временный тренинг-центр позволяет одновременно обучать до 50 студентов в день.

Специалисты, прошедшие курс в учебном центре, получают все необходимые материалы, а также соответствующие сертификаты.

— Современные высокопроизводительные сельскохозяйственные машины требуют соответствующего уровня подготовки специалистов, — рассказывает Саймон Ирвин, директор департамента сервиса AGCO по Центральной и Восточной Европе. — Это необходимо не только механизаторам, работающим непосредственно на полях, но и специалистам сервисных центров. 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.

Сервисные инженеры компании «АгроЦентр» побы-

вали в новом центре AGCO на первых обучении по технике Challenger.

— Здесь есть все возможности получения новых знаний для обслуживания и ремонта сельхозтехники, — рассказывает Андрей Корнюхин, сервисный инженер ООО «АгроЦентрЗахарово». — В течение нескольких недель мы прослушали курс теории по тракторам, комбайнам и технике для заготовки кормов. На практических занятиях мы применяли полученные знания



на конкретных образцах техники. Все специалисты получили сертификаты о повышении квалификации.

Анна БОРДУНОВА
при содействии пресс-службы AGCO

Реализуя стратегию развития бизнеса в России, корпорация AGCO фокусируется на нескольких направлениях, одно из которых — постоянные инвестиции в развитие и обучение как собственных специалистов, так и дилеров. Профессиональные знания и навыки по эксплуатации и обслуживанию современной техники специалисты получают на многочисленных заводах корпорации, расположенных по всему миру, в специальных тренинг-центрах. С открытием собственного учебного центра в Подмоскovie для сотрудников компании и ее дилеров в Восточной Европе обучение стало еще более доступным и удобным.

— Открытие учебного центра в России — ожидаемое

для нас событие, — говорит Александр Белов, директор по маркетингу AGCO в Центральной и Восточной Европе. — Российский сельскохозяйственный рынок наряду с другими странами Восточной Европы является одним из самых перспективных. Фактор качественного обучения наших специалистов становится решающим как для продаж, так и для послепродажного обслуживания сельхозтехники.

В здании площадью более 8000 кв. м располагаются учебные классы, сервисные комнаты с более чем 30 единицами техники для практических занятий, а также большая шоу-рум площадью 7000 кв. м, где представлена техника AGCO, реализуемая в России: Challenger, Fendt и Valtra. Co-

На встрече дилеров AGCO MACHINERY компания «АгроЦентрЛиски» получила награду в номинации «Лидер в объемах бизнеса AGCO PARTS в 2012 году» за особые успехи в продвижении запчастей.

— Очень приятно получить столь высокую награду, — говорит Сергей Тихомиров, руководитель управления запасных частей ООО «АгроЦентр-Холдинг». — Это стимул не сдавать набранных позиций.

В планах «АгроЦентра» увеличить на следующий год объемы продаж запасных частей в два раза, продолжить развитие сети сервисных центров и расширить ассортимент запасных частей, которые всегда будут в наличии на складах.

Компания AGCO также поделилась своими планами. В перспективе — запустить новые проекты по улучшению обслуживания клиентов, поддержке дилеров и развитию

послепродажной поддержки, а также ценообразования в соответствии с условиями российского рынка.

Специалисты AGCO рассказали о своих достижениях за последний год. Одно из главных событий — переезд центрального склада запасных частей в новый логистический центр в Подольске, что позволит сократить сроки поставок запчастей и расходных материалов. Также отмечено, что за последние два года российские дилеры достигли 90 процентов совокупного среднегодового темпа роста и вывели Россию в группу лидеров рынка региона EAME «Европа, Африка, Ближний Восток».

Анна БОРДУНОВА

Лидер года



Valmont строит завод и учит дилеров

На «Зеленой неделе — 2013» в Берлине компания Valmont Irrigation подписала меморандум с правительством Ростовской области о строительстве завода по производству систем орошения Valley.



Компания построит завод в Октябрьском районе Ростовской области. Инвестиции в первую очередь составят 12 млн долларов. Завод будет производить круговые и фронтальные системы орошения Valley и осуществлять поставки оборудования по всей территории России, а также в страны СНГ.

— Россия является одним из приоритетных направлений деятельности нашей компании, — подчеркивает вице-президент Арон Шаппер. — Учитывая, что постоянно растет спрос на продукты питания и ограниченные ресурсы пресной воды, у России есть необходимость в возделывании различных

сельхозкультур под орошением, что позволит российским аграриям увеличить урожайность и прибыль за счет установки инновационных систем орошения Valley.

«АгроЦентр» — официальный дилер Valmont Irrigation, предлагает весь спектр услуг: от выбора оросительного оборудования до его установки и сервисного обслуживания. Компания Valmont поддерживает своих российских партнеров, регулярно проводит обучения, организует тренинги по сервису, чтобы обеспечить высокий уровень поддержки сельхозпроизводителей, устанавливающих системы орошения.

В начале февраля в Воронеже впервые прошло большое обучение специалистов продаж дилерских компаний России, Украины и Азербайджана. От компании Valmont присутствовали все первые лица: вице-президент Арон Шаппер, директор по продажам и маркетингу Евразии Рудигер Клаас, региональный директор Евразии Владимир Харминк, а также другие руководители региональных офисов.

Обучение проходило в течение четырех дней по разным направлениям: начиная с истории возникновения компании и заканчивая сложными техническими вопросами. В частности,

специалисты Valmont рассказали, как правильно рассчитать количество воды для полива в зависимости от выбора оросительной установки. Большое внимание было уделено расчету финансовых показателей и дополнительных опций, которые могут быть предоставлены клиенту.

— На обучении мы более детально познакомились с продуктами Valmont, — делится впечатлениями специалист по оросительной технике ООО «АгроЦентрЗахарово» Максим Щукин. — Узнали об их технических особенностях и конкурентных преимуществах.

Екатерина ГАЛУШКИНА

Надежные закрома

За последнюю десятилетку на российских полях значительно повысились урожайность и качество зерна. Но урожай не тот, что в поле, а тот, что в закромах.

Сегодня ситуация с отечественным элеваторным хозяйством обрела положительную динамику. Эта отрасль активно поддерживается в рамках новой госпрограммы развития сельского хозяйства. Вариантов оборудования аграриям предлагают все больше.

На выставке «Зерно — Комбикорма — Ветеринария» «АгроЦентр» представил производителя оборудования для зернохранения из Северной Америки — концерн GSI. Для

компании это новое имя среди поставщиков, но за рубежом GSI — один из флагманов зернохранения. Доля концерна на североамериканском рынке — более 39%. GSI производит полную линейку оборудования для обработки и хранения зерна: от норий и транспортеров до силосов всевозможных размеров с интеллектуальной системой вентиляции.

— GSI — хорошее решение как для небольших хозяйств, так и для крупных

агрохолдингов, — говорит менеджер отдела зерновых технологий «АгроЦентраЛиски» Олег Жданов. — В сравнении с конкурентами GSI изготавливает силосы из более толстой стали, толщиной до 5,3 мм каждый. Еще один плюс — простота монтажа. Детали очень хорошо примыкают друг к другу благодаря высокому качеству изготовления и продуманной системе крепежа. Оборудование GSI хорошо известно не только американским фермерам, но и сельхозпроизводителям южных регионов России и Украины. «АгроЦентр» будет поставлять оборудование в центральные регионы нашей страны.

Юлия САЛЬКОВА



Компания «АгроЦентр» организовала для российских аграриев очередной зарубежный тур. На этот раз «АгроЦентр» был замечен в Италии. Гости посетили завод «Лаверда» корпорации AGCO, молочную ферму и, конечно же, отведали итальянских сыра и вина.

На заводе «Лаверда» российским аграриям рассказали об истории возникновения предприятия и провели экскурсию по цехам. Здесь на 60 тыс. кв. м собирают зерноуборочные комбайны Challenger, Fendt и Massey Ferguson. На производстве трудятся 650 человек. За день с конвейера выходят 18-19 комбайнов. Аграрии посмотрели все этапы производства: от приемки сырья и лазерной резки металла до покраски и сборки. Гости посетили строящийся современный покрасочный цех, где будут установлены погрузные ванны. Посмотрели, как в лаборатории проверяют машины на дефекты. Одно несоответствие — комбайн уходит на переделку. В испытательном центре машины тестируют по всей строгости «полевых законов».

Аграриям рассказали, что в планах компании AGCO запустить на этом заводе производство кормоуборочных комбайнов Challenger, сейчас инженеры трудятся над разработкой модели. В музее завода гости уви-

Похождения «АгроЦентра» в Италии



дели первый выпущенный комбайн, косилку и пресс-подборщик.

Познакомиться с сельским хозяйством страны аграрии смогли на животноводческой ферме FATTORIA DIDATTICA PERON. Здесь содержится 320 дойных коров альпийской горной породы, которых обслуживают всего пять человек. Установлено доильное оборудование «бок о бок» на 9 мест. В сутки на одну голову получают 28 литров молока. Оно идет на производство элитного сыра, который гости с удовольстви-

ем отведали.

— На заводе поразил испытательный центр, где машины проходят трехчасовую обкатку. — делится впечатлениями Владимир Губарев, глава КФХ «Губарев» (Курская обл., Беловский р-н). — Специалисты доводят каждую деталь до ума. Я убедился в надежности и качестве техники AGCO. Мне как руководителю животноводческого хозяйства, где содержится 400 дойных коров, было интересно познакомиться с опытом зарубежной фермы. Удивил высокий уровень

культуры. Везде чистота и порядок. Даже в силосной яме стоит метла! Понравилось, как устроена система навозоудаления. Машина с программным обеспечением ездит по коровнику и через специальные решетчатые полы удаляет навоз, который попадает в емкости для разных фракций, после чего удобрение вывозят на поля. Интересно, что реализация одного литра молока при 3,7% белка, 4,5% жира составляет 0,40 евроцента — 16 рублей. У нас такое молоко стоит дороже.

Анна БОРДУНОВА

За круглым столом



На семинаре специалисты «АгроЦентра» рассказали о жизни и деятельности каждого отдела запасных частей из 13-ти региональных подразделений компании. Обсудили вопросы своевременных поставок

запасных частей и организации складского хранения.

Во время семинара специалисты компаний-поставщиков провели ряд обучений для сотрудников «АгроЦентра». Компания Liqui Moly, немецкий

производитель масел и сервисной химии, представила свою продукцию, применяемую в сельском хозяйстве. Специалисты изучили эксплуатационные характеристики и правила использования продукции.

Менеджеры отделов запчастей компании «АгроЦентр» и представители компаний-поставщиков собрались за круглым столом для обсуждения насущных вопросов и планирования работы на ближайшее время в учебно-методическом центре «Голицыно».

Компания Starco презентовала широкую линейку колес и шин для сельхозтехники. Специалисты рассказали о тонкостях правильного подбора и эксплуатации различных колесных систем.

На встрече с руководителем отдела запчастей компании «Kverneland Group» обсудили вопросы дальнейшего совместного сотрудничества и продвижения оригинальных запасных частей к технике этого бренда.

По итогам обучения все сотрудники «АгроЦентра» получили дипломы о повышении квалификации.

Анна БОРДУНОВА

SIMA — 2013

Место встречи изменить нельзя

Компания «АгроЦентр» организовала для своих клиентов поездку в Париж — на Международную сельскохозяйственную выставку SIMA — 2013. Раз в два года здесь встречаются специалисты разных стран, чтобы познакомиться с инновационными достижениями в мировом сельском хозяйстве. В этом году выставку посетили свыше 300 иностранных делегаций, было представлено более 1300 экспонентов и 1550 брендов.



— Мы рады приехать сюда вместе с нашими коллегами и партнерами, — рассказывает Николай Иванищев, генеральный директор ООО «АгроЦентр-Холдинг», — это прекрасная возможность для наших аграриев напрямую пообщаться со специалистами мирового уровня, получить консультации, познакомиться с новинками.

Экскурсия началась с самого большого стенда AGCO MACHINERY, который привлек внимание не только количеством представленных машин, но и разнообразием брендов: Fendt, Challenger, Valtra, Massey Ferguson.

По словам специалистов по продажам «АгроЦентра», в этом году наибольший интерес к гусеничным тракторам Challenger. Российская группа с удовольствием посмотрела Challenger MT765C с новым двигателем AGCO Power.

— Это лучшая машина в данном сегменте, — отмечает Сергей Чичай, руководитель

Челябинского филиала ООО «АгроЦентрЗахарово». — Имеет надежный двигатель. При правильной эксплуатации может отработать более 10 тыс. моточасов без ремонта. Надежная коробка передач PowerShift исключает возможность простоя. Машина отлично копирует рельеф, обеспечивая максимальное сцепление с почвой, что положительно сказывается на ее тяговых характеристиках.

Увидев опрыскиватель Challenger Spracoupe 4660, многие клиенты загорелись желанием купить такой же. Машина имеет большой дорожный просвет и мощность 125 л.с., что позволяет работать на высоких скоростях.

Инновационные разработки и многолетний опыт нашли отражение в посевной и почвообрабатывающей технике Vaderstad. Пропашная сеялка Tempo F8 обладает совершенно новой концепцией заделки семян. Ее достоинство — качественная и точная

закладка семян при рабочей скорости до 17 км/ч. С этого года российским аграриям будет доступна 12-рядная сеялка. Также были представлены новые диски культиватора Carrier 925 XL с увеличенным диаметром (610 мм против 540 мм).

Компани Kverneland Group представил на выставке 19 машин Kverneland и 20 — Vicon. Почетным дипломом отмечено новое программное обеспечение для автоматической настройки разбрасывателя. Особого внимания заслужил новый дисковый сошник CXII. Фокус сделан на электронных приложениях для систем точного земледелия: IsoMatch Tellus, IsoMatch InLine и IsoMatch Wireless.

Директор ООО «Суерь» Валерий Шмаков (Курганская обл.) присмотрел для своего животноводческого хозяйства на стенде Einbock широкозахватную борону Pneumaticstar.

— Отличное орудие! Решает сразу несколько проблем: хорошо прочесывает, выравнивает и одновременно подсеивает мелкосеменные травы. Простая, но очень экономичная вещь!

Компания JCB продемонстрировала широкую палитру погрузчиков.

— «АгроЦентр» делает выгодные предложения по линейке погрузчиков JCB, — отмечает директор по продажам ООО «АгроЦентрЗахарово» Дмитрий Иванов, — предлагает различные финансовые схемы по приобретению техники. Для своих клиентов мы являемся гибким и надежным партнером, и это нас отличает.

На следующий день делегация «АгроЦентра» посетила ферму Bayard, которая была построена еще до Первой мировой войны. Сопровождал

русскую группу директор по продажам в странах Восточной Европы AGCO Франк Флери.

Bayard — небольшое фермерское хозяйство в 350 га, занимается производством картофеля. Выращивают в основном дорогие сорта для ресторанов. Во время экскурсии посмотрели всю технологическую цепочку: хранение картофеля — сортировка — мойка — сушка — упаковка. Как признает глава фермы, французы — очень ленивый народ, поэтому стремятся к полной автоматизации. Это действительно так, в производстве занято всего 3 человека!

Однако с некоторыми вещами русские коллеги были не согласны. Директор картофелеводческого хозяйства ОАО НП АК «Митрофановский» Юрий Рыцлов из Челябинской области категорически против мойки картофеля.

— Мы давно отказались от мойки картофеля. Мытый и красивый, он хранится максимум одну неделю. Невыгодно! С этого года хотим выращивать картофель под орошением. «АгроЦентр» сделал хорошее предложение по оросительной технике.

Не менее интересными оказались и последующие дни пребывания в Париже. «АгроЦентр» подготовил насыщенную культурную программу: посещение Эйфелевой башни, «Мулен Руж», прогулку по Парижу. Многие захотели вернуться в Париж еще раз той же компанией. Значит, через год снова на SIMA с «АгроЦентром»!

Екатерина ГАЛУШКИНА



В сезон с новой техникой!



Новая сеялка точного высева идеально подходит для больших фермерских хозяйств.

С рабочей шириной 12 м (16 рядов с междурядьем 70 мм) и бункером для удобрений объемом 4000 л сеялка TF maxi позволяет обрабатывать до 100 гектаров в день! А это значит снижение расходов, связанных с использованием трактора и труда тракториста.

Все это определяют максимальную простоту применения, начиная с общей настройки и заполнения и заканчивая транспортировкой и выполнением посевной операции.

Низкая потребность

В новый сезон Kverneland Group выходит на российский рынок с новинками. Компания расширила линейку сеялок точного высева, разработав большую прицепную версию – Optima TF maxi, и добавила в копилку прицепных опрыскивателей новую модель — Kverneland iXtrack.

тягового усилия у новой Optima TF maxi позволяет расходовать топливо значительно меньше. Сеялка отличается наивысшей точностью укладки семян секцией Optima HD.

Кроме того, есть возможности точного земледелия через ISOBUS – изменение нормы высева во время работы, отключение половины сеялки для внесения удобрений, отключение отдельных высевающих рядов, контроль



работы дозатора и высевающих секций.

Благодаря телескопической раме машина очень компактна в рабочем положении, что позволяет сократить размер разворотной полосы. Она также удобна в транспортном положении: ширина 3 м и скорость 50 км/ч.

Прицепной опрыскиватель Kverneland iXtrack с объемом бака от 2400 до 5000 л оснащается стальной штангой

HSS 18-36 м или алюминиевой штангой HSA 24-36 м. Специально разработанный треугольный профиль штанги придает максимальную прочность и обеспечивает полную защиту форсунок, шлангов и трубопроводов. На выбор предлагаются насосы производительностью 200, 250, 400, 500 л/мин.

Поддрессоренные ось и дышло допускают высокие рабочие скорости. Оптимальное перемещение веса на заднюю ось трактора идеально для работы во влажных и холмистых условиях. Автоматическая система следования подруливающей осью предотвращает повреждение растений и способствует меньшему колебанию штанги.

Анна БОРДУНОВА

Нет предела совершенству

Поклонников техники Vaderstad в этом сезоне ждут приятные новости. На рынке появились новые модели культиватора Carrier 925 XL и 1225 XL.

Эти машины имеют увеличенный диаметр диска.

Разработаны специально для более глубокой обработки стерни кукурузы и других культур, оставляющих после себя тяжелые пожнивные остатки, что требует обработки на глубину до 15 см.

— Carrier 925 XL и 1225 XL оснащены 61-сантиметровыми дисками с глубокими бороздками, — рассказывает менеджер отдела продаж ООО «АгроЦентрЛиски» Владислав Жуков, — за счет

большого диаметра они лучше входят в почву и режут пласт. Головки и крепления дисков усилены и способны выдерживать повышенную нагрузку.

Культиватор 925 XL может комплектоваться колесами двух размеров, причем стандартным является колесо 400/60-15,5, а культиватор 1225 XL в исполнении с большими колесами имеет параметры 520/50-17.

Угол атаки диска устанавливается на одну из 4-х ступеней в диапазоне от 10 до 18 градусов. Это позволяет получить идеальный срез как при



неглубокой обработке, так и при работе на большой глубине. И в том и в другом случае пожнивные остатки хорошо перемешиваются по всей площади. По словам Владислава Жукова,

результат работы культиватора модели XL — отличное восстановление структуры и непревзойденно ровная поверхность почвы.

Екатерина ГАЛУШКИНА

ГОСТЬ НОМЕРА

Таисия Бабичева: «Кто я без людей?»

В зоне внимания этой женщины, как и всегда, высокопроизводительная импортная сельхозтехника, инновационные технологии, передовой опыт.

На протяжении десяти лет Таисия Васильевна успешно возглавляет одно из ведущих сельхозпредприятий Курской области — ООО «Псельское» (Беловский р-н). В ее подчинении 600 сотрудников, более 10500 га земли и большое производство. Специально для нашей газеты Таисия Бабичева рассказала, как ей удается справляться с таким хозяйством и ставить новые рекорды.

— Таисия Васильевна, как вы пришли работать в сельское хозяйство?

— Я родом из Фатежского района Курской области. После окончания Белгородского института потребительской кооперации по распределению попала в Беловский район. Стала работать в хозяйстве «Беловское» главным бухгалтером, а в 2003 году меня избрали директором ООО «Псельское». Тогда предприятие было маленькое, начинали всего с 1000 га.

— Не прошло и десяти лет, как губернатор Курской области ставит «Псельское» в пример, а вас называет одним из лучших руководителей сельхозпредприятий региона. Как родилась идея заниматься животноводством?

— В 2007 году мы приняли решение участвовать в нацпроекте «Развитие АПК». Были

первые в области, кто решил строить свиноводческий комплекс, потому как именно эту отрасль считали более понятной и перспективной. Спустя полтора года в слободе Белая открыли новый свинокомплекс на 12 тыс. голов. Первое поголовье завезли в 2006 году, а уже к 2008 году предприятие вышло на проектную мощность — 3000 тонн мяса в живом весе в год.

Сегодня у нас три свинокомплекса с поголовьем 42 000 свиней, четыре молочно-товарные фермы на 680 голов дойного стада КРС местной породы (только начинаем развивать это направление), комбикормовый цех мощностью 5 т/ч и собственная пекарня. В 2012 году мы произвели более 8000 тонн мяса свинины, среднесуточный привес по комплексу составил 1020 граммов. В этом году планируем выйти на 10000 тонн. В перспективе хотим построить забойную площадку на 100 голов в час и перерабатывающий цех. Помимо Курской области нашу свинину закупает предприятия Москвы, Санкт-Петербурга, Ленинградской, Брянской, Смоленской, Белгородской, Новгородской областей.

— Еще вы занимаетесь племенной работой...

— На базе нашего хозяйства действует гибридно-селекционный центр, занимающийся разведением свиней голландской селекции, которых поставляем во многие регионы России. Для этого мы создали оптимальные условия



Таисия Бабичева — директор от Бога. Так о ней говорят коллеги, партнеры, друзья. И добавляют, что она умный, дальновидный руководитель, настоящий стратег, а еще — удивительная женщина. И хотя она моя землячка, знакомство с ней состоялось в преддверии весны за пределами нашей Родины — на Международной выставке SIMA в Париже, куда компания «АгроЦентр» организовала поездку для своих клиентов.

содержания, используем свои корма. Нередки случаи, когда генетические показатели наших животных лучше, чем на западных фермах.

— Россия вступила в ВТО. Насколько выгодно заниматься животноводством в сложившихся экономических условиях?

— Прошлый год для нашего предприятия был очень удачный, мы получили 305 млн руб. чистой прибыли (для сравнения: 2011 г. — 260 млн руб.). Средняя цена на мясо в прошлом году составила 87 руб. за кг живого веса. С вступлением России в ВТО ситуация резко

изменилась, и мы это уже смогли ощутить на себе. Цены сразу упали. На данный момент за килограмм живого веса дают 63-64 руб.! Сегодня российский рынок переполнен некачественной и дешевой продукцией. А наше качественное даже и дешево не хотят брать. Если правительством не будут приняты меры по защите отечественных сельхозтоваропроизводителей (субсидирование затрат на производство мяса, ограничение ввоза импортной продукции), то последствия могут быть необрати-

мы.

— На ваш взгляд, за счет чего можно повысить эффективность производства?

— Только за счет кадров! Всегда делала ставку на высокий профессионализм сотрудников. Кто я без людей? Сегодня у нас работают умные, грамотные специалисты. Сама ежегодно посещаю ярмарку вакансий в Курской сельхозакадемии, где присматриваю специалистов. Многие выпускники академии становятся ветеринарами, зоотехниками, агрономами нашего предприятия. Наряду с опытными специалистами у нас работает много молодежи. Такой удачный симбиоз позволяет нам расти и эффективно развиваться.

От себя могу сказать, под чутким руководством Таисии Васильевны в «Псельском» проводится большая социальная работа. Особое отношение к старикам и детям, которые нуждаются в помощи. Предприятие обеспечивает бесплатным питанием пять подшефных школ, воспитанников трех детских садов. Не забываю здесь о ветеранах. Большой вклад хозяйство внесло в восстановление Покровского храма в селе Илек.

Екатерина ГАЛУШКИНА



Как по маслу

В прошлом году немецкая компания **Liqui Moly**, лидер по производству моторных масел и автохимии, отметила 15-летний юбилей работы на российском рынке. По версии немецких журналов *Auto Motor Und Sport* и *AUTO Zeitung*, марка **Liqui Moly** признана лучшей в Германии и получила почетное звание «Лучший бренд 2011-2012» в категории «смазочные материалы». Компания «АгроЦентр» на протяжении многих лет сотрудничает с **Liqui Moly** и предлагает аграриям полный спектр смазочных материалов и средств по уходу за сельхозтехникой. Сергей Тихомиров, руководитель управления запасных частей компании «АгроЦентр», рассказал нам об особенностях компании **Liqui Moly**.



Секрет успеха Liqui Moly

— Продукцию **Liqui Moly** уважаем за немецкое качество и широкую область применения. Для сельхозтехники мы рекомендуем использовать современный сбалансированный комплекс моторных, трансмиссионных и гидравлических масел, смазочных материалов, присадок и сервисной химии. Продукты производят на заводе в Германии по тщательно подобранной рецептуре. При изготовлении используются исключительно высококачественные базовые масла высокой степени очистки, с высокоэкологичными химическими компонентами. Все этапы производства находятся под строгим контролем. Специалисты научного центра и лаборатории сотрудничают с ведущими профильными НИИ и университетами. Это позволяет применять ультрасовременные технологии, инновационные разработки и опыт исследований из разных сфер машиностроения.

Вся продукция соответствует стандарту качества ISO 9001-2010. Сотрудники компании всегда следят за существующими трендами, оперативно реагируют на изменения и возникающие потребности клиентов. Своевременно создают и выпускают новые продукты. Секрет успеха **Liqui Moly** — индивидуальный подход к каждому клиенту. При создании продуктов специалисты компании учитывают разные нюансы: характер выполняемых работ, загруженность техники, климатические условия. В результате клиент получает свой продукт и максимальную выгоду, экономя на ремонте и топливе. В этом же ключе

работает и наша компания. Индивидуально для каждого предприятия мы подберем только лучшие и проверенные на практике продукты **Liqui Moly**. Широкий ассортимент продукции позволяет нам удовлетворить любые потребности клиентов.

Чтоб мотор «запел»

— Производство масел для двигателей — конек **Liqui Moly**. При создании моторных масел компания стремится ограничить коррозионную активность антизадирных присадок, а общий пакет наполнить большим количеством деактиваторов металла, чтобы уменьшить окисление масла. У специальных масел **Liqui Moly** повышенная щелочность. Они способны работать значительно дольше своих легкомоторных аналогов. Чтоб мотор трактора «всегда пел», а полевые роботы проходили как «по маслу», мы рекомендуем моторное масло **Touring High Tech Super SHPD 15W-40**. Оно предназначено для дизельных и бензиновых двигателей, работающих в тяжелых условиях. Обладает уникальными антифрикционными и энергосберегающими свойствами. Масло защищает двигатель от износа и уменьшает расход топлива, что делает его отличным продуктом для смешанного парка техники предприятия.

Чтоб передача включалась

— Трансмиссионные масла **Liqui Moly** обладают универсальными свойствами смазывающего материала и показывают исключительную эффективность во всех видах передач: зубчатых, гипоидных, фрикционных, гидравлических. Высокотехнологичные масла **Liqui Moly** четко выдерживают строго определенный диапазон вязкости и надежно защищают от износа и окисления. Для сельхозтехники **Liqui Moly** разработала уникальные смазочные материалы категории **STOU** (**Super Tractor Oil Universal**) и **UTTO** (**Universal Traktor Transmission Oil**). Они подходят как для тракторов, так и для комбайнов. Масла **STOU** могут одновременно использоваться в двигателе, трансмиссии (в том числе совмещенной с «мокрыми» тормозами) и гидросистеме, а масла **UTTO** — в системах, имеющих общий масляный бак для трансмиссии и гидравлики.

Чтоб гидросистема работала

— Гидравлические масла **Liqui Moly** отвечают требованиям, предъявляемым к большинству гидравлических систем, связанным с высокими термическими нагрузками на масло, а также высокой коррозионностью воды, попадающей в гидросистему. Они содержат присадки, повышающие стойкость к

старению, коррозии, износу, обеспечивают увеличенный интервал замены. А гидравлические масла категории **Arctic** позволяют надежно эксплуатировать гидросистему в условиях экстремально низких температур — от -45°C.

Стоит использовать!

— Применение топливных присадок **Liqui Moly** дает реальный экономический эффект. Мы рекомендуем использовать специальные присадки **Liqui Moly** для моторных масел. Они усиливают базовые свойства масел и восстанавливают герметичность двигателя. За счет применения дисульфида молибдена продукты позволяют снизить коэффициент трения, тем самым уменьшить расход топлива и увеличить моторесурс двигателя.

Присадки в трансмиссионные масла позволяют увеличить ресурс работы агрегатов и сократить эксплуатационные издержки.

Чтобы защитить детали дизельных систем от износа и накопления загрязнений, стоит использовать комплексные присадки к дизельному топливу. Они обеспечивают оптимальное сгорание, как результат — малый удельный расход топлива. Предотвращают пригорание и осмоление форсуночных игл, повышают мощность и экономичность двигателя. Защищают топливный насос, форсунки, зону с цилиндрами/поршнями и выпускными клапанами, облегчают запуск машины зимой. Доводят дизельное топливо до уровня евростандарта.

Альтернатива есть!

— Когда конструкция узла трения не допускает возможности использовать масло, можно применять специальные смазки и пасты **Liqui Moly**. Пленка, создаваемая смазкой, всегда толще, чем от масла. Это обеспечивает максимальную защиту узла трения. Смазки **Liqui Moly** выдерживают большую нагрузку и делают поверхность металла более гладкой.

Анна БОРДУНОВА



«АГРОЦЕНТР» РЕКОМЕНДУЕТ

В поле зрения

Компания JCB провела для дилеров практический тренинг по новой системе программного обеспечения LiveLink, на котором побывали и специалисты «АгроЦентра». Специалисты JCB создали инновационную разработку, чтобы сельхозтехника всегда была в поле зрения.

— LiveLink — уникальная система программного обеспечения, позволяющая осуществлять дистанционное наблюдение за сельхозтехникой, — рассказывает Олег Заблуда, продукт-менеджер компании JCB. — Все, что понадобится сельхозпроизводителю, — это ПК с доступом к Интернету.

Как работает?

Электронный блок LiveLink встроен в машину и собирает информацию от различных датчиков, которая отправляется по сети мобильной связи в защищенный информационный центр JCB. Далее информация об управлении машины отображается пользователям с помощью веб-сайта службы LiveLink, сообщается по электронной почте

позволяют следить за количеством часов эксплуатации машины и определять ее местонахождение.

LiveLinkLite (LLL) — телеметрический блок, который устанавливается во время послепродажного обслуживания машины и служит для предоставления базовой информации о ней. Он может быть установлен на технику любой марки, а не только на JCB.

LiveLink 2 — наиболее функциональное устройство по сравнению с LiveLinkLite. Оно передает данные по спутниковой связи по аналогии GPRS и контролирует такие параметры, как температура охлаждающей жидкости и транс-



лученные данные собираются и передаются серверу каждые 15 минут. Спутники GPS позволяют устройству рассчитать свое положение на земле. Система работает по принципу системы спутниковой навигации легковых машин.

Собранные устройством данные (как по CAN-шине, так и данные GPS-навигации) отправляются серверам по сети GPRS (2G). Данные сохраняются и обрабатываются серверами JCB и доступны через Интернет.

— Система LiveLink позволяет оптимизировать планирование работы инженеров по техническому обслуживанию, — рассказывает Людмила Мещерякова, менеджер по технической поддержке компании «АгроЦентрЗахарово». — В случае экстренного вызова инженера система быстро определяет точное местонахождение машины и распознает причины неисправностей.

Анна БОРДУНОВА

LIVE LINK

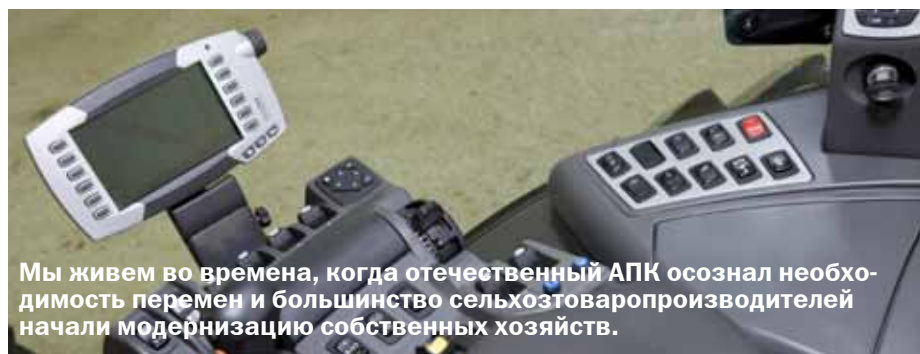
или по мобильному телефону.

Как устроена?

Система состоит из двух различных типов устройств сопровождения: LiveLinkLite (LLL) и LiveLink 2(LL-ЭБУ). Они

миссионного масла, давление масла в двигателе, наличие воды в топливе и другие. Устройство подсоединено к CAN-шине, с которой и считывается информация о машине. По-

Интеграция в новом формате



Мы живем во времена, когда отечественный АПК осознал необходимость перемен и большинство сельхозтоваропроизводителей начали модернизацию собственных хозяйств.

Однако технического перевооружения мало. Предприятию нужен «мозг», интегрирующий работу всего сельхозпредприятия воедино. Многие отечественные хозяйства переходят на систему «1С: Управление сельскохозяйственным предприятием» (УСХП), разработанную дополнительно к известной программе «1С: Управление производственным предприятием». С помощью системы УСХП руководитель оперативно контролирует всю деятельность собственного агропредприятия в различных аналитических разрезах учета (предприятие, подразделение, сельхозкультура,

поле, вид работ, механизатор, единица сельхозтехники, ферма). Также, благодаря расширенной аналитике, данная система более точно рассчитывает себестоимость сельхозпродукции.

Однако главная проблема в том, как загрузить все производственные данные непосредственно в «1С». Большинство из известных систем, предлагаемых современным рынком, предназначены только для контроля сельхозтехники, ее технического состояния и служат хорошим подспорьем для инженерной службы. Вопрос автоматического «перегона» всех технологических параметров в данные для финансово-экономическо-

го отдела сельхозпредприятия остается нерешенным.

В отличие от аналогов, система точного земледелия «НиваКонтроль» автоматически загружает все параметры в «1С». Также система уже интегрируется и с новой системой «1С: УСХП». «НиваКонтроль» не только упрощает работу, но и сокращает трудозатраты. Например, не нужен штат учетчиков, заполнявших «учетный лист тракториста-машиниста». Сводятся к нулю и неточности, связанные с человеческим фактором.

Более четырех лет компания «АгроЦентр» внедряет «НивуКонтроль» в отечественные сельхозпредприятия. С 2012 года все поставляемые тракторы бесплатно оснащаются базовой комплектацией данной системы — «Нива-Онлайн» (мониторинг в режиме реального времени). Полный пакет «НивыКонтроль» также включает модули: «Нива-Картограмма» (GIS-программа для работы с картами и точным земледелием) и «Нива-Документация» (программа для составления отчетов, единая база данных всего сельскохозяйственного предприятия, интеграция с «1С» и «1С: УСХП»).

Юлия САЛЬКОВА

Одно поле битвы



Второй год компания «АгроЦентр» поставляет российским аграриям колесные и гусеничные тракторы Challenger мощностью от 92 до 610 л.с. В этой рубрике наши партнеры поделились впечатлениями о работе этих машин.

ООО «СТАСАгро» (Тюменская обл.). Сельхозпредприятие специализируется на животноводстве и кормопроизводстве. Занимается растениеводством.

Ефимов Станислав, заместитель генерального директора:

— В нашем хозяйстве трудятся два колесных трактора Challenger MT685C (370 л.с.). Один за сезон отработал 2000 моточасов, другой — 1300. Агрегатировались с сеялками, культиватором, чизельным глубокорыхлителем. При работе с сеялкой Rapid общая производительность трактора — 6-8 га/ч, расход топлива — 8-9 л/га. С чизельным глубокорыхлителем производительность — 3-4 га/ч, расход топлива 13-15 л/га. Современная автоматическая коробка передач обеспечивает бесступенчатое регулирование скорости переднего хода.

По сравнению с конкурентами, один из плюсов Challenger в том, что на нем установлена солнечная батарея, которая подзаряжает аккумуляторы. Просторная кабина, кондиционер, отличный обзор создают комфорт-

ные условия для механизатора. За время работы серьезных поломок не было. Сервисная служба «АгроЦентраЗахарово» работает на высшем уровне. Инженеры оперативно оказывают помощь даже ночью.

ООО «Глобал Эко» (Курская обл.). Хозяйство занимается свиноводством.

Василий Цуцман, директор:

— В прошлом году колесный трактор Challenger MT685D (340 л.с.) обработал 3500 га, из них 1200 га засеял озимыми. Трактор мощный. Хорошо «тянет» сеялку, культиватор и плуг. У него прочные шасси и опора переднего моста. Машина удобна и проста в управлении. За счет системы One-Touch, нажав кнопку управления на рычаге коробки передач, механизатор может регулировать скорость, частоту вращения двигателя, подъем или опускание трехточечного механизма навески, включение/выключение ВОМ, а также работу навесных агрегатов.

За сезон поломок не было. Случился один нюанс, и то по нашей вине, — забился фильтр грубой очистки топлива. Но быстро все исправили. В этом году взяли еще один такой же трактор.

ООО «Орловский Лидер» (Орловская обл.). Сельхозпредприятие занимается растениеводством, животноводством, птицеводством.

Дмитрий Ереп, главный инженер:

— Гусеничный трактор Challenger MT875C (л.с.) работает у нас полгода при интенсивных нагрузках. Трактор производительный. Заменял три трактора меньшей мощности. Это позволило нам отправить их на другие работы. При низком коэффициенте пробуксовки MT875C отлично работает на наших заболоченных, влажных и дерново-подзолистых почвах. По сравнению с колесными тракторами гусеничник оказывает меньшее давление на грунт. За счет того что у гусеничника проходимость выше, мы проводим полевые работы в более ранние сроки. Подготовка почвы под посев, вспашка, дискование, сев зерновых — везде производительность «восьмерки» разная. Например, на дисковании — 26,8 га/ч. Средняя производительность трактора на всех видах работ — 4 га/ч. Трактор Challenger MT875C потребляет 58 л/ч (для сравнения: другие гусеничные тракторы — 62 л/ч). Средний расход топлива трактора на проведение полевых работ — 4,42 л/га.

В Challenger MT875C комфорт на высшем уровне

— увеличенное внутреннее пространство кабины, улучшенный обзор, кондиционер и пневматическая подвеска водительского сиденья OptiRide Plus. Система управления TMC (Tractor Management Center), в которую входят сенсорный монитор и панель приборов, а также правая стойка с дополнительными функциями, новый подлокотник с элементами управления и многофункциональный джойстик гарантируют еще более высокий уровень комфорта для механизатора, позволяя ему осуществлять полный контроль над всеми рабочими процессами.

Затраты на эксплуатацию и ремонт на данный момент времени не превышают затраты для колесного трактора. Значительных поломок не наблюдается. Единственные неисправности, возникающие в процессе эксплуатации, связаны с калибровкой и регулировкой трактора. Быстро исправить неполадки помогают инженеры «АгроЦентра-Лиски». В течение четырех-пяти часов с момента вызова сервисная бригада приезжает в хозяйство и устраняет неисправности. Очень удобно, что специалисты компании оказывают консультации в режиме online, это значительно сокращает время на решение технических задач.

Анна БОРДУНОВА

Во всем многообразии сеялок, представленных отечественным рынком, трудно найти такую, которая дает прекрасные результаты всхожести на различных почвах, в различных почвенно-климатических условиях. Однако такая сеялка есть — это Rapid от Vaderstad.

В прошлом году «Агро-Центр» совершил беспрецедентный посевной рейд в регионах России. Шестиметровые и восьмиметровые сеялки Rapid работали в различных регионах страны и показали достойные результаты. Демонстрационный сев прошел в Липецкой, Тамбовской, Орловской, Курской, Пензенской, Тюменской и Челябинской областях.

— Более семи лет Rapid

в работе на разных почвах, в различном климате.

Сеялка была опробована более чем в двадцати сельхозпредприятиях, в каждом из которых прошла 1000 демонстрационных га. Результатами аграрии остались довольны.

Тюменская область, Юрий Лузин, главный агроном СПК «Емуртлинский»:

— У нас работала

решили провести эксперимент — задали высокую скорость, не забываясь, как говорится, о последствиях. Всходы будто по линейке! Единственное пожелание к Vaderstad — выпустить Rapid с 12-метровой шириной захвата. У нас в хозяйстве 17 тыс. га, поэтому лучше работать с широким захватом.

Челябинская область, Юрий Рыцлав, директор ООО «Митрофановское»:

— Испытывали сеялку на горохе. В последнее время мы становимся заложниками засухи, стараемся как можно быстрее провести посевную. Rapid отлично делает

сразу несколько операций, снижаются трудозатраты, как минимум втрое.

Орловская область, Юрий Осипов, главный агроном ООО «Орловский Лидер»:

— Первое, что бросилось в глаза, — существенная экономия топлива, практически в два раза. Благодаря набору предпосевных орудий Rapid не только сеет, но и закрывает «круг» предпосевной культивации. Сеялка хорошо идет по «минималке». Мы работали шестиметровой сеялкой на скорости 12-15 км/ч. В среднем за

Золотая середина



бороздят поля в наших хозяйствах. Их хорошо знают в Черноземье, Центральном регионе и в Краснодарском крае, но мы решили показать, что география использования этих сеялок гораздо шире, — говорит **Дмитрий Иванов, директор по продажам компании «Агро-ЦентрЗахарово».** — Сеялка универсальная не только в технологическом смысле, но и

шестиметровая сеялка Rapid. Точность высева и качество заделки семян — первоклассные! Причем сеяли на довольно высокой скорости — 12 км/ч. На качестве сева это абсолютно не сказалось. Производительность высокая — около 120 га в сутки. Обычно с сеялками ищешь золотую середину между качеством сева и скоростью. А с Rapid из «АгроЦентра» мы

несколько операций за один проход: культивирует, готовит семенное ложе, заделывает семя, а на поверхности делает слой мульчи, тем самым сберегая влагу. Всхожесть очень хорошая, ровная. Расход топлива, в сравнении с другими агрегатами, довольно скромный — 9 л/га. Благодаря тому что выполняется

сутки засеивали 120 га, что сократило сроки посевной вдвое. Обычно при севе у нас уходило 15-16 л/га. Rapid сэкономил нам 5-7 л/га. Посевная, в нашем понимании, довольно большая статья расходов, а с Rapid, оказывается, можно хорошо сэкономить.

Юлия САЛЬКОВА

АКЦИЯ!

Сканируйте QR код и
зайдите на страницу
предложений по
сервису

«По рукам!»

**Заключение долгосрочного договора
на оказание сервисных услуг с владельцами техники**

АКЦИЯ действует во всех филиалах «АгроЦентра»

Данная акция гарантирует:

- проведение планового обслуживания техники по специально составленному графику
- технический осмотр техники в период ее работы и после рабочего сезона с составлением дефектовочной ведомости
- технические консультации
- приоритет при распределении заявок на сервисное обслуживание в «горячий сезон»
- предоставление кредитного лимита на сервисное обслуживание
- закрепление за хозяйством специализированного инженера — услуга «Домашний доктор»

AGROЦЕНТР

Издатель: ГК «АгроЦентр»

Главный редактор Светлана Вебер

Адрес редакции: 305004, г. Курск,
ул. Радищева, 79 «А», т. +7 (4712) 39-26-60
e-mail: news@agrozentr.ru

Подписано в печать 13.03.2013 г.
Отпечатано в ООО «Издательский Дом «VIP»
Адрес: 305007, г. Курск, 1-й Моковский про-
езд, д. 5
Тираж номера 999 экз. Заказ № _____
Распространяется бесплатно