

Из Канады по всему миру



История успеха Massey Ferguson

Горячие темы:

- ✓ Самая крупная сделка в мире. 25 тракторов Challenger отправились в «Авангард».....стр. 2
- ✓ Последние штрихи. Завершается стройка сервисного центра в Липецкой области.....стр. 2
- ✓ По ту сторону океана. Клиенты «АгроЦентра» побывали на заводе Massey Ferguson в Бразилии.....стр. 3
- ✓ Глобальная экономика Василя Цуцмана. О мясном рынке России, о партнерстве и немного о личном.....стр. 6-7
- ✓ Прийти, чтобы остаться. Fendt покоряет российские поля.....стр. 8

Больше чем сервис



Компания «АгроЦентрЛиски» завершает строительство Центра по сбыту и обслуживанию сельскохозяйственной техники в Липецкой области (с. Хлевное). Он станет одним из самых крупных сервисных центров в России.

Да и спектр его возможностей выходит далеко за пределы сервисных услуг. Это настоящий сельскохозяйственный полигон площадью более 4 гектаров. В здании центра (3000 кв. м) расположены сервисные мастерские для одновременного ремонта пяти единиц самоходной техники, склад запасных частей (500 кв. м), аудитории с образцами сельхозтехники и офисные помещения. Также на территории обу-

дованы площадки для демонстрации сельхозмашин. Это производственная зона объекта. А рядом 42 гектара отведено для опытных посевов.

— Мы хотим, чтобы наши центры не только безупречно выполняли свою непосредственную задачу – сервисное обслуживание и ремонт сельхозтехники, — говорит исполнительный директор ООО «АгроЦентрЛиски» Сергей Ломанцов. — Наряду с этим здесь, в полевых условиях, будут проходить апробацию новейшие

сельхозмашины и агротехнологии. Мы наглядно сможем показать, как работает наша техника и каких результатов можно добиться.

Сервисный центр станет хорошей площадкой для сотрудничества с будущими специалистами аграрной отрасли, которые будут проходить здесь производственную практику.

— Нужно сокращать отрыв сельхозпроизводства от науки, — отмечает Сергей Ломанцов. — Все условия для этого в центре созданы.

Юлия САЛЬКОВА

Сделка года

Сразу 25 гусеничных тракторов Challenger приобрел агрохолдинг «Авангард-Агро» у «АгроЦентраЛиски». Это самая крупная в мире сделка по поставкам гусеничных машин.

Предприятие «Авангард-Агро» имеет более 300 тысяч га земли в Орловской, Белгородской, Курской, Липецкой и Воронежской областях. Хозяйство занимается растениеводством,

специализируется на выращивании пивоваренного ячменя. Предприятие динамично развивается и внедряет инновационные технологии. Парк современной сельхозтехники впечатляет: 850 тракторов, 390 комбайнов, более 4000 единиц прицепного оборудования.

— С «Авангард-Агро» мы работаем уже несколько лет, — говорит Евгений Анкудинов, руководитель филиала «АгроЦентраЛиски». — В прошлом году хозяйство приобрело у нас гусеничные тракторы

Challenger, 24-рядные сеялки точного высева Challenger 9824 для кукурузы и подсолнечника, самоходные опрыскиватели RG 1300 этого же бренда, сеялки Rapid RDA 800C и культиваторы TopDown 900 шведской фирмы Vaderstad. Машины отработали без замечаний.

В этом году предприятие сделало значительную покупку техники на общую сумму 600 млн рублей, пополнив свой автопарк на 25 гусеничных тракторов Challenger 800 серии. Увеличился арсенал и прицепного оборудования: 20 восьмиметровых сеялок Rapid, 24-рядные сеялки точного высева Challenger 9824 и культиваторы TopDown начнут работать в хозяйстве в новом сезоне. Как отметил Евгений Анкудинов, такой крупной единовременной поставки гусеничных тракторов и широкозахватных сеялок Rapid еще не было в истории продаж сельхозтехники!

Анна БОРДУНОВА



Родом из Бразилии

Компания «АгроЦентр», первая из дилеров корпорации AGCO, организовала для российских аграриев поездку в Бразилию на завод Massey Ferguson. Сельхозпроизводители посмотрели производство тракторов, посетили фермерское хозяйство, а также увидели одно из чудес света — незабываемые водопады Игуасу.

Гостей из России лично приветствовал директор завода Карлито Эккерт. Он рассказал об истории предприятия и о дальнейших планах развития. Завод выпускает модели малых тракторов MF 470 и MF 480 до 230 л.с. В год с конвейера сходит 50 тысяч тракторов. Аграрии посмотрели все этапы производства: от приемки металла и лазерной резки до покраски и сборки. Гости отметили высокий уровень автоматизации и контроля качества каждой детали.

Василию Финогееву, директору сельхозпредприятия «Красный Маяк» (Ярославская область), было особенно интересно посмотреть производство. В конце прошлого года он одним из первых в России приобрел трактор MF 470 бразильского производства.

— Очень хорошо, что удалось своими глазами увидеть, как рождается техника, которую приобретаешь, — говорит Василий Финогеев. — Масштаб производства, безупречная организация технологического процесса, грамотная логистика произвели хорошее впечатление.

Гости посетили крупный сервисный центр Augustin — дилера Massey Ferguson, где посмотрели, как оборудованы мастерские, оценили склад запасных частей.

Российские аграрии познакомились и с сельским хозяйством страны. Побывали на ферме, где на 800 га выращивают сою и кукурузу. В хозяйстве работают по нулевой технологии. Большую часть парка техники составляют машины Massey Ferguson. Как рассказал



хозяйин фермы, в Бразилии самая популярная культура — соя. Этого нельзя было не заметить. Гости поразило качество посевов сои, которая, в прямом смысле слова, была по пояс аграриям!

Солнечная Бразилия произвела массу ярких впечатлений на гостей из России. Они увидели водопады Игуасу, одни из самых красивых в мире наравне с Ниагарой и Викторией. Место интересно тем, что оно расположено вблизи точки, где сходятся

государственные границы трех стран: Бразилии, Аргентины и Парагвая. Поднялись на известную гору Корковадо к статуе Христа-искупителя, откуда открывается панорама великолепного Рио-де-Жанейро, который порастил гостей уникальным колоритом, ультрасовременной архитектурой. По мнению многих, поездка получилась незабываемой: отличное сочетание полезного и прекрасного!

Анна БОРДУНОВА



Погрузчик, сэр!



Прогуляться по Букингемскому дворцу, увидеть Биг-Бен и посетить крупнейший завод по производству погрузчиков JCB удалось российским аграриям. Такую возможность им предоставила компания «АгроЦентр», организовав поездку в Англию.

проделала путь от скромного предприятия, выпускающего сельскохозяйственные опрокидывающиеся прицепы, до современного мирового гиганта по производству погрузчиков. Сегодня компания имеет 22 завода на четырех континентах.

Аграриям представили практически весь модельный ряд погрузчиков: от телескопических, фронтальных до мини-погрузчиков. Участников поездки поразили масштаб и высокая технологичность производства. На заводе современное оборудование для лазерной резки металла, станки-роботы и полностью автоматизированные сборочные линии. Ежедневно около 50 погрузчиков сходит с конвейера. Гарант качества — двухчасовой тест-драйв каждой машины при максимальных нагрузках. Российские аграрии увидели сборку самого высокопроизводительного погрузчика JCB 550-80, который два года назад презентовали в России.

Английские коллеги тепло встретили гостей из России. Экскурсия по предприятию оказалась насыщенной. Специалисты рассказали об истории компании, показали собственный музей. Компания JCB

— Высота вылета стрелы — восемь метров, а максимальная грузоподъемность — пять с половиной тонн, — говорит Сергей Дорофеев, менеджер отдела продаж Курского филиала «АгроЦен-

траЛиски». — В России этот гигант популярен у крупных фермерских хозяйств.

Специалисты JCB рассказали о перспективах развития. В ближайшее время компания планирует расширить производство в Ростере, построить дополнительное предприятие площадью 12000 кв. м для увеличения объемов производства гидравлических цилиндров, а также создать новый учебный центр.

Анна БОРДУНОВА



Более 50 лет назад Challenger представил свой первый сельскохозяйственный опрыскиватель и с тех пор продолжает совершенствовать машины этого типа. В этом сезоне вниманию аграриев «АгроЦентр» предлагает абсолютно новую разработку AGCO — Challenger RoGator 700.

Для специалистов продаж «АгроЦентра» Челябинской и Курганской областей AGCO провела обучение по новому самоходному опрыскивателю.

— Модель RoGator 700 серии является продуктом 2013 года в Северной Америке, — рассказывает региональный менеджер по продажам AGCO Павел Коньков. — Машина призвана пополнить семейство RoGator 1100 и 1300, сохранив все конструкторские наработки своих старших со-

братьев. Надеемся, что российские аграрии по достоинству смогут оценить новый продукт.

В числе неоспоримых преимуществ — надёжный и тихий двигатель AGCO POWER объёмом 4,9 литра, который обладает высокой экономичностью (0,5-0,7 л/га). Опрыскиватель сконструирован так, чтобы максимально снизить нагрузку на машину и самого оператора. Совокупность пневматической подвески и гибкой рамы С-профиля обеспечивает

До последней капли

оптимальную рабочую скорость даже в тяжелых полевых условиях.

На высочайшем уровне выполнена система опрыскивания. Большой бак объёмом 2750 л позволяет работать дольше без дополнительной заправки удобрений. Разница в давлении между распылителями крайних секций и насосом 0,07 бара, что в шесть раз меньше, чем у техники конкурентов.

Возможности точного земледелия, такие как автоматическое отключение секций, поддержание высоты штанги, телеметрия AGCOCommand и система Auto-Guide способствуют

увеличению производительности и ускоряют окупаемость вложенных средств.

По словам руководителя Челябинского филиала «АгроЦентраЗахарово» Сергея Чичая, сельхозпроизводители давно ждали появления такой машины.

— Простой, надёжный, удобный в управлении и обслуживании, — говорит Сергей Чичай. — Опрыскиватель высокой производительности! Позволяет максимально точно и эффективно вносить жидкие удобрения, обрабатывать большие площади за меньший отрезок времени, полностью укладываясь в сроки.

Екатерина ГАЛУШКИНА



В кредит или в лизинг?

Сегодня обстановка с финансовой поддержкой приобретения сельхозтехники для российских аграриев оставляет желать лучшего. Субсидии из федерального бюджета практически не поступают. Многим пришлось затянуть пояса. «АгроЦентр» считает, что из этой ситуации можно найти выход. Компания плодотворно сотрудничает с банковскими и лизинговыми компаниями, которые предлагают различные финансовые схемы приобретения техники на выгодных условиях.

Как отмечает Юлия Шубина, финансовый директор ООО «АгроЦентр-Холдинг», крупные сельхозпредприятия в основном приобретают технику за счет кредитных средств. В Россельхозбанке действует целевая программа «Кредит под залог приобретаемой техники и/или оборудования». Аграрии могут приобрести импортную самоходную технику, тракторные прицепы и полуприцепы на срок кредитования до 7 лет с авансовым платежом от 20%. Прицепное и навесное импортное оборудование — на срок до 5 лет при авансе 15%. Также действуют специальные условия кредитования техники, бывшей в употреблении.

Фермерские хозяйства могут позволить себе покупать технику за собственные средства. Реже всего используется лизинг.

— Во многих случаях из-за недостаточной осведомленности аграрии боятся

связываться с лизингом, — рассказывает Юлия Шубина. — Однако с каждым годом все больше предприятий пользуются этой системой. Анализ показывает, что по сравнению с банковским кредитованием у лизинга ряд неоспоримых преимуществ. К примеру, для оформления лизинговой сделки в 99% случаев не требуются залог имущества и поручительство собственников предприятия, что существенно упрощает процедуру оформления сельхозтехники.

Компания «АгроЦентр» на протяжении трех лет сотрудничает с лизинговыми компаниями «МКБ-лизинг», ОАО «Тюменская агропромышленная лизинговая компания» и ООО «Де Лаге Ланден Лизинг». Через «МКБ-лизинг» в течение трех дней можно оформить договор на приобретение любой техники сроком до 5 лет, авансовый платеж при этом — 10%. В немецкой компании «Де Лаге Ланден Лизинг» условия жестче: срок ли-

зинга до 5 лет, аванс от 20%. Зато здесь удобно выстроена система оплаты: принимаются ежемесячные, равные убывающие и сезонные платежи. В последнее время популярность набирает «Тюменская агропромышленная лизинговая компания» (ТАЛК). Условия оптимальные: срок лизинга до 5 лет, аванс по договору — 10-30%. Выплачивать сельхозпроизводители могут ежемесячно, ежеквартально либо по полугодиям.

Дмитрий Иванов, директор по продажам ООО «АгроЦентрЗахарово»:

— Несмотря на то что поддержка аграриев на приобретение сельхозтехники из госбюджета притормозилась, некоторые регионы выделяют субсидии на эти цели. Например, в Тюменской области субсидии на возмещение стоимости приобретения новой сельхозтехники составляют 30%. Возможно, ситуация изменится в лучшую сторону и для аграриев Челябинской и Ярославской областей. Но пока эти проекты только на бумаге. Мы стараемся помочь клиентам выгодно приобрести технику. С 1 марта начнет

работу лизинговая компания AGCO Financial, которая подготовит ряд специальных предложений по лизингу сельхозтехники AGCO.



Анна БОРДУНОВА

Никто не хочет переплачивать. Даже за качество



Все зерновое оборудование было представлено на торгово-промышленной выставке «Зерно—Комбикорма—Ветеринария — 2014».

На выставке «АгроЦентрЛиски» представил продукцию корпорации GSI, которая производит широкий модельный ряд оборудования для сушки, транспортировки и хранения зерна. Оборудование выполнено из высококачественных материалов. Силосы для хранения зерна изготовлены из оцинкованной стали 5,2 или 5,3 мм против стандартных 4,2 мм. Интеллектуальная система вентиляции поддерживает оптимальный уровень влажности зерна — 10-12%. В таком состоянии останавливаются биохимические процессы. Возведение элеватора не требует заглубления фундамента в землю, что сокращает бюджет на строительство.

— Дожливый 2013 год

поднял все проблемы хранения зерна, — говорит Олег Жданов, специалист отдела зерновых технологий «АгроЦентраЛиски». — Аграрии морально уже готовы строить собственные элеваторы. Но сейчас никто не хочет переплачивать, даже за качество. С GSI вы не платите за бренд или за надуманные «инновационные разработки», вы платите за высокое качество хранения и возможность реализовать сохраненное зерно высоким классом. Около 30% американских фермеров доверяют урожай только GSI. Думаю, в этом можно положиться на опыт американских коллег.

Юлия САЛЬКОВА

Глобальная экономика

Василия Цуцмана

Василий Цуцман не так давно получил российский паспорт. Хотя, как и большинство из нас, родом из СССР. Оставив свой бизнес в Украине, в 2011 году он переехал в Курск, возглавив агропредприятие «Глобал Эко». За три года работы компания запустила крупнейший свинокомплекс в Курской области и сегодня входит в тройку лучших предприятий по качеству свинины в России. Специально для нашей газеты мы попросили Василия Владимировича рассказать, как удалось за столь короткий срок сделать новое предприятие экономически эффективным.

Высокое качество — высокая цена

— О компании «Глобал Эко» и лично о вас практически нет никакой информации, почему?

— Не любим, когда слишком много внимания. Так легче работать. Огромное удовольствие получаю от конкретных дел и результатов.

— Как вы пришли в Курскую область?

— Сегодня «Глобал Эко» входит в группу компаний «Кристалл-Лефортово». Собственники компании приняли решение создать сельхозпроизводство. Так в 2012 году образовалась «Глобал Эко». Приоритетное направление — свиноводство. В Золотухинском районе мы запусти-

ли первый свинокомплекс мощностью 14500 тонн мяса в год, рассчитанный на 5250 голов свиноматок. Объем инвестиций проекта превысил 1,5 миллиарда рублей.

— В названии вашей компании присутствует слог «эко». Это означает экономика или экология?

— Глобальная экономика. В основе нашего производства заложены такие понятия, как точность, экономический расчет, инновационные технологии и, конечно, экологичность. Стремимся выпускать только натуральную продукцию высокого качества по мировым стандартам. Хотя по объемам мы не такие большие, как «Агробелогорье» или «Мираторг», но благодаря



качеству продукции за наше мясо дают хорошую цену. Сегодня средняя закупочная цена на мясо свинины — 73 рубля за килограмм живого веса. Пока это рентабельно. Продукцию реализуем в Белгородскую, Московскую, Смоленскую, Тульскую, Рязанскую, Саратовскую области, Казахстан, постоянно расширяем рынок сбыта.

Выход на мясной рынок

— Почему решили развивать именно свиноводство?

— Раньше это был интересный и перспективный бизнес. С вступлением в ВТО ситуация немного менялась. Сегодня отрасль находится в малокомфортном состоянии. Работать стало труднее. Влияет интервенция импорта, стала конкуренция жестче. Выдаются большие квоты на ввоз импортной продукции. Хотелось бы более ощутимой поддержки государства, потому что речь идет о продовольственной безопасности нашей страны. Стремимся избавиться от гнета импорта, Россия стала активно развивать собственную сырьевую базу. Безусловно, это радует. Ведь российский рынок свинины пока еще не освоен. Спрос превышает

предложение, поэтому рынок так и привлекателен для европейских и американских поставщиков. Но и для нас это хороший стимул развиваться, чтобы в будущем полностью обеспечить население собственной мясной продукцией.

— Среди регионов по производству мяса скота и птицы на убой в живой массе за 2013 год лучшие результаты у Белгородской, Курской, Пензенской областей, Ставропольского края. За счет чего удается достигать высоких показателей?

— За счет внедрения новых технологий в растениеводстве и животноводстве и, конечно, благодаря кадрам. В своем производстве используем только современную технику, качественные семена, удобрения. Сегодня тяжелый труд выполняется машинами, что дает человеку возможность творчески и интеллектуально развиваться. У нас на свинокомплексе большинство процессов автоматизированы, везде идеальная чистота. Наши хрюши совсем не хрюши!

На сегодняшний день штат «Глобал Эко» — свыше 350 квалифицированных специалистов. Идем по европейскому пути: берем не численностью, а качеством. Привлекаем много молодежи из Курской сельхозакадемии,



ГОСТЬ НОМЕРА

зарубежных консультантов. Стараемся сконцентрировать в компании мощный интеллектуальный потенциал. И это дает результат!

Основано на партнерстве

— **Вы много техники покупаете у одного дилера, почему?**

— Мы тратим много средств на сельхозтехнику и будем тратить в связи с постоянным расширением

риканские колесные тракторы Challenger, роторные комбайны, много прицепного оборудования других марок. Опытом хочется поделиться?

— Многие коллеги спрашивают, какой отзыв. Говорю честно без прикрас: техника у «АгроЦентра» хорошая и специалисты замечательные. Если у меня «горит» и нужен агрегат, то агрегат приезжает. Отлично работает система



земли. Намеренно перешли на импортную технику. В этом году более 2,5 млн евро будет направлено на ее приобретение. И «АгроЦентрЛиски» выгодно участвует в этих процессах, потому что та техника, которую поставляет компания, полностью отвечает нашим требованиям. Производительность, надежность, комфорт обеспечены на должном уровне. И цена не расходится с качеством.

— **У вас в арсенале аме-**

скидок, техническая служба. Сказали, через 2-3 часа будет все в порядке, значит, так и есть. Присутствуют уважение, доверие и уверенность. Главное, что должно быть в партнерстве. Никакой другой дилер не может предложить таких условий. Так не подводить могут только близкие люди!

— **С внедрением переработочной техники в сельхозпроизводство как меняются сотрудники?**

— В первую очередь должны быть грамотные операторы, чтобы могли правильно работать с машиной. Уделяем большое внимание подготовке кадров. Сейчас перекладываем эту функцию на плечи учебных заведений и партнеров. «АгроЦентрЛиски» не только продает технику, но и обучает наших сотрудников, проводит мастер-классы. Это дает возможность использовать технику по максимуму, с минимальными затратами на ГСМ обрабатывать большие площади, выдерживая сроки.

Вне бизнеса

— **Как складываются отношения с сельскими тружениками там, где вы работаете?**

— Социальная жизнь

села всегда в поле зрения нашей компании. Мы неравнодушные люди. Поддерживаем сельскую хоккейную и футбольную команды, школы, детские сады, обеспечиваем всем необходимым. Тратить деньги на благое дело всегда приятно. Возможно, через несколько лет эти инвестиции вернуться в лице новых молодых сотрудников, которые станут продолжать наше дело.

— **Кроме работы что еще доставляет удовольствие в жизни?**

— Отдых с семьей, спортзал, бассейн, природа, рыбалка. Хорошие исторические книги. Из последних прочитанных — «На краю Ойкумены» Ивана Ефремова.

— **Если заглянуть в будущее, то «Глобал Эко» через пять лет — это...**

— Крупный агрохолдинг. Думаю, к этому времени мы уже выйдем за пределы Курской области. Это будет порядка 50000 га земли. Будет определенное количество свинокомплексов, современный элеватор, собственный комбикормовый завод. И ряд предприятий по переработке сельхозпродукции. Главное, есть непреодолимое желание двигаться вперед!

СПРАВКА

По итогам 2013 года золотухинский свинокомплекс «Глобал Эко» выпустил продукции на сумму более 1 млрд рублей. В настоящее время ведется строительство еще одного свинокомплекса с племенным поголовьем в Мантуровском р-не (Курская обл.) на 1800 свиноматок. В конце этого года намечен запуск хладобойни мощностью 28 тыс. тонн в год в Щигровском р-не.

В перспективе — строительство мега-комплекса на 6300 свиноматок, который по

своим масштабам станет самым крупным в России. В ближайших планах — свои базы и холодильники на Урале, в Зауралье, Алтайском крае, Мордовии.

В растениеводстве валовой сбор зерновых составил более 7000 тонн при урожайности пшеницы 43-45 ц/га, ячменя — около 40 ц/га. В 2014 году планируется освоить порядка 6000 га (в 2013 г. — 3000 га) под сев пшеницы, ячменя, кукурузы, подсолнечника, гороха, сои.

Хедлайнер полей

Прошлой осенью компания «АгроЦентрЛиски» устроила соревнования между трактором Fendt 933 (320 л.с.) и его колесным собратом другой марки в ООО «Русское поле» (Воронежская обл.). Об итогах состязаний и о том, почему трактор Fendt стал хедлайнером в хозяйстве, нам рассказал Александр Лынов, сервисный инженер сельхозпредприятия.

В основе – эксклюзивность

– Тракторы работали в равных условиях в дуэте с плугом: по стерне кукурузы и на подсолнечнике после дискования. С первых часов работы стало понятно, кто из них лучший тягач. За счет эксклюзивной бесступенчатой трансмиссии Varío трактор Fendt превосходит конкурентов. По полю идет плавно и равномерно. Если вдруг тяговая нагрузка на трактор увеличивается, трансмиссия Varío, в свою очередь, автоматически увеличивает обороты двигателя. Как только сложный участок пройден, Varío самостоятельно сбрасывает обороты, возвращая нагрузку на двигатель в обычный режим. Испытания тракторы

проходили по влажной почве. Проходимость у Fendt как у танка. Да и маневренность отличная. Независимая передняя подвеска удерживает равновесие трактора, исключая перекосы при работе.

Экономия налицо

– При скорости 9 км/ч средний расход топлива у Fendt составил 21 л/га, а у другого трактора – 25 л/га. Экономия налицо. Для большей нагрузки мы навесили на плуг еще один корпус. Fendt хорошо прошел с агрегатом. При той же скорости расход топлива составил 19 л/га. К нашему удивлению, трактор-соперник даже не тронулся с места.

Идеал комфорта

– Нами проверено, Fendt – идеал комфорта среди тракторов. Поддрессоренная кабина, самая большая среди тракторов этого класса, смягчает толчки и исключает покачивания машины при работе в тяжелых условиях. Прекрасный круговой обзор, шумоизоляция, кондиционер, автоматически настраиваемое кресло позволяют сделать работу оператора комфортнее, что особенно важно в разгар сезона, когда работаешь по 12 часов в сутки. Очень удобна система управления трактором. При помощи джойстика и подлокотника, где находятся все рычаги и кнопки,

механизатор без труда в любое время может скорректировать работу узлов и механизмов. Большой плюс – собственная система автоматического вождения Auto-GuidePRO со спутниковой системой навигации GPS, что гарантирует точность выполненных работ. Что и говорить, этот трактор действительно сделан для людей, в лучшем смысле этого слова. Это как «мерседес» в легковом парке.

Правильный выбор

– По итогам испытаний мы, не задумываясь, оставили этот трактор у себя. Отработал 500 моточасов. Пока проблем не было. За смену (12 часов) обрабатывает по 30 га. Скажу без преувеличения, трактор Fendt – хедлайнер в нашем хозяйстве. К новому сезону мы приобрели в «АгроЦентре» еще девять таких тракторов. Считаем, что сделали правильный выбор.

Анна БОРДУНОВА



Испытание трактора Fendt в Воронежской области

«АГРОЦЕНТР» РЕКОМЕНДУЕТ

За оригинальность!

Экономить на покупке оригинальных запасных частей для сельхозтехники можно. Но не стоит забывать, что не оригинал может нанести большой ущерб как технике, так и кошельку сельхозпроизводителя. Специалисты «АгроЦентра» настоятельно рекомендуют аграриям не рисковать, приобретая аналоги оригинальных деталей, чтобы не стать героем поговорки, который платит дважды.

Компания «АгроЦентр» предлагает своим партнерам только оригинальные запасные части ко всей поставляемой сельхозтехнике. Список номенклатуры насчитывает более 30 тысяч позиций, из которых более 22 тысяч постоянно находятся в наличии на складах, из них 10 тысяч составляют запчасти AGCO для всех брендов корпорации: Fendt, Challenger, Valtra, Massey Ferguson.



Сергей Тихомиров, руководитель отдела запасных частей ООО «АгроЦентр-Холдинг», считает, что когда дело касается запчастей, то речь здесь не только о том, сколько проработает деталь, но и о том, как она будет работать. А это уже зависит, из чего и где она сделана:

— Главное различие между оригинальными запчастями и аналогами сторонних производителей заключается в подходе к производству. Если корпорация AGCO уделяет огромное внимание правильному функционированию и длительному сроку эксплуатации детали, то производителе-

ли неоригинальных запасных частей в первую очередь пытаются минимизировать издержки и снизить стоимость деталей для конечного потребителя, что сказывается на качестве. Сама конструкция оригинальных запчастей, технологии их изготовления и материалы зачастую являются уникальными для каждой модели техники. Это связано с тем, что в последние годы мощность и производительность техники значительно увеличилась, вместе с этим возросли и требования к надежности запчастей.

Оригинальные запчасти, произведенные на заводах корпорации AGCO, соответствуют высочайшим стандартам качества. Это достигается за счет применения дорогостоящих материалов и новейших разработок ведущих инженеров компании. Запчасти разработаны и произведены на тех же заводах и оборудовании, где и сама техника. Такие запчасти в обязательном порядке имеют фирменную маркировку и уникальный артикул производителя. В свою очередь, у производителей аналогов зачастую нет полной информации о деталях. Они изготавливают запчасти по своим технологиям.

У неоригинальных запчастей не только срок службы значительно меньше, но и само их использование может привести к поломке техники: при высоких нагрузках такие детали повреждают сопрягающиеся с ними узлы, снижая эффективность работы вплоть до полного отказа техники. В этом случае экономия на стоимости неоригинальных запасных частей приводит к потере времени и денег из-



за простоя машин во время посевной или уборочной кампании. И еще один важный момент — на оригинальные запчасти дается гарантия производителя, в отличие от неоригинальных. Залог успешной работы сельхозмашин, особенно самоходных, заключается в регулярном техническом обслуживании. Зачастую от своевременного

обслуживания пытаются отмахнуться, желая снизить затраты на эксплуатацию техники и покупку расходных материалов. И невольно владельцы техники обращают внимание на неоригинальные запчасти: выглядят они как настоящие, и цена заманчивая, но что скрыто внутри — не известно никому, а в этом деле важны каждые мелочи.



Оригинальные запчасти:

- качество и совместимость деталей соответствуют всем требованиям и гарантируются производителем техники;
- при поиске и покупке запчасти по уникальному оригинальному номеру значительно снижается риск приобретения ошибочного изделия, а также контрафактной

продукции;

- при гарантийном обслуживании и ремонте техники многие операции выполняются исключительно с применением оригинальных запчастей, что обусловлено требованиями сохранения гарантии;

- использование только проверенных материалов для их изготовления, самые современные технологии производства.



Неоригинальные запчасти:

- использование запчастей, не имеющих официального одобрения производителя, может послужить поводом для отзыва гарантии на технику;
- заводской брак и откровенные подделки приводят к серьезным и дорогостоящим поломкам сложных узлов и механизмов;

- вероятность ошибок и недостоверной информации в каталогах производителей неоригинальных запчастей, за счет чего выше и вероятность приобретения неправильной детали.

Анна БОРДУНОВА

Богатое наследие

Massey Ferguson

Massey Ferguson — один из старейших сельскохозяйственных мировых брендов из семейства американской корпорации AGCO. Сегодня эта техника продается в 140 странах мира через дилерскую сеть, насчитывающую более 5000 компаний, куда входит и «АгроЦентр». Чтобы понять, за что так любят во всем мире технику Massey Ferguson и кто стоит у истоков ее создания, мы заглянули на страницы истории.

Название компании родилось благодаря двум именам — Дэниэлу Массею (Daniel Massey), потомственному канадскому фермеру, и Гарри Фергюсону (Harry Ferguson), ирландскому инженеру. Однако свой вклад в создание этой марки внес Алансон Харрис (Alanson Harris), владелец литейного производства в Канаде.

Точкой отсчета в истории Massey Ferguson можно считать 1847 год, когда прогрессивный фермер Дэниэл Массей открыл в Ньюкасле мастерскую по производству и ремонту сельхозинвентаря. Именно его мастерской приписывают создание первых в мире механических молотилок.

Впервые международное признание пришло в 1867 году: на Национальной выставке в Париже уборочная техника Массея завоевывает две золотые медали.

В 1879 году компания переезжает в Торонто. Производство к тому времени занимает более 4 га. Важным

изобретением тех лет стала автоматическая сноповязка, которая в 1889 году была удостоена звания «Лучшая уборочная машина в мире».

В 1891 году фирма Massey объединяется с компанией A.Harris, Son&Co.Ltd. Первое совместное детище Massey-Harris — жатка-молотилка, особенность которой заключалась в том, что за одну операцию она косила, обмолачивала, очищала урожай и доставляла в бункер, демонстрируя невиданную производительность — до 6 га в день. Это изобретение стало важным шагом на пути появления первого в мире самоходного комбайна.

Выпуск новой машины (1938 г.) с серийным номером МН20 стал настоящей революцией в уборке урожая. Тогда же появился и сам термин «комбайн». Спустя три года Massey-Harris усовершенствовал свою идею. Новая модель МН21 выпускалась с жатками 2-х размеров, стала легче, компак-

тнее и значительно дешевле, что впоследствии сделало ее самым продаваемым в мире комбайном.

Настоящий успех и признание в области тракторостроения пришли к компании после приобретения в 1953 году английской фирмы Harry Ferguson Ltd., основанной инженером Гарри Фергюсоном. Одно из важнейших изобретений Гарри — трехточечная навеска для прицепного оборудования (1926 г.).

После слияния компания получила название Massey-Harris-Ferguson, которое в 1958 году было сокращено до Massey Ferguson. Память о третьем отце-основателе бережно хранится в символике бренда — трех треугольниках, которые символизируют наследие Дэниэла Массея, Гарри Фергюсона и Алансона Харриса.

Уже к середине 60-х компании принадлежит 26 предприятий в 9 странах мира. Так, в 1962 году появилась коробка передач Multi-Power,

позволяющая без использования сцепления, а лишь при помощи переключателя на панели приборов переходить на повышенный или пониженный режим скорости. А в

1976 году представлена жатка PowerFlow, которая до минимума сократила потери зерна.

В 1991 году компания стала родоначальником «космической эры» в индустрии сельхозмашиностроения. Выпустила комбайн, оборудованный первой в мире

системой картирования урожая на основе GPS.

К началу 90-х дилерская сеть Massey Ferguson стала самой обширной в мировом сельхозмашиностроении.

Интересный факт
Тракторы и комбайны Massey Ferguson изобретались на банках и почтовых марках в Канаде, Ирландии и Эфиопии.

С 1994 года все активы и дилерская сеть Massey Ferguson перешли в собственность корпорации AGCO. Этот союз стал новой вехой в истории бренда и положил начало еще большему числу разработок.

Сегодня компания «АгроЦентр», которая поставляет на российский рынок сельхозтехнику AGCO (Challenger, Fendt и Valtra), предлагает аграриям познакомиться с техникой Massey Ferguson и лично убедиться в ее качестве. Широкий модельный ряд — от тракторов, уборочной техники до погрузчиков — позволяет каждому сельхозпроизводителю выбрать машину, которая отвечает его требованиям и возможностям.

Зародившаяся более века назад и сохранившаяся по сей день философия компании — это не только производство машин. Это, прежде всего, уверенность клиентов Massey Ferguson в надежности, высокой производительности, качественной сервисной поддержке и максимальном комфорте.

Екатерина ГАЛУШКИНА

Если проследить за погодой последних лет, то весна на большей части России проходит стремительно. С севом нужно уложиться в две недели максимум. «АгроЦентр» предлагает хороших помощников — зерновые и пропашные сеялки Challenger.

Главные характеристики данных сеялок: надежность, простота настройки и эксплуатации. И, что немаловажно, оптимальная цена в своем сегменте.

Пневматическая зерновая сеялка Challenger 9800 (ширина захвата: 9,1; 12,2; 15,2; 18,3 м) отлично работает по нулевой, минимальной или традиционной обработке почвы. В отличие от большинства аналогичных агрегатов, для изменения режима работы оператору не нужно выходить из кабины трактора — давление дисков регулируется с помощью бортового терминала, а не вручную.

Запатентованная конструкция сеялки с «противопоставленными дисками» поднимает и равномерно распределяет почву между двумя узкими бороздами шириной 15 см. Взрыхленная диском

Стремительная весна с Challenger не страшна!



почва попадает под прикаты-вающие колеса, которые заделывают ее в борозду, формируя уплотненное семенное ложе. Точность высева остается постоянной даже при работе на высокой скорости. Если заделка семян идет с одновременным внесением удобрений, то они располагаются посередине между 15-сантиметровыми бороздами без необходимости дополнительных регулировок или изменения

конфигурации сеялки.

Значимый плюс данной серии — необходимость довольно скромных «лошадиных сил» для работы. Например, для сеялки с шириной захвата 9,1 м требуется трактор 210-260 л.с.

Пропашные сеялки Challenger серии 9100 подходят для работы на разных почвах, после любого типа обработки. Благодаря уникальному высевающему аппарату с прозрачной конструкцией

можно легко настроить норму высева, устранить попадание семян-двойничков в семяпровод. Глубина высева остается одинаковой, несмотря на неровности почвы. Также исключена неравномерная глубина высева, а расстояние между семенами остается одинаковым. Запатентованная система дозирующего диска РАМ (позитивное воздушное давление) не повреждает семена.

Юлия САЛЬКОВА

Владимир Закаблуков, технический директор ЗАО «Красноярская зерновая компания» (Белгородская обл.):

— У нас работает шестнадцатирядная сеялка для пропашных культур Challenger 8186 (с этого года серия 9100. Прим. авт.). Сеем подсолнечник и кукурузу. Прошла у нас 2000 га. Очень проста в настройке. По какой бы почве ни сеяли — всходы равномерные. Также мы приобрели у «АгроЦентра» и зерновую сеялку Challenger 9830-40, ширина захвата — 12,2 м. Раньше применяли только 9-метровые сеялки довольно известной марки. Сравнили — Challenger за сутки засеивает на 25% больше. А цена — на порядок ниже. Да и настраивать проще — не более 30-40 минут. В нашем хозяйстве прошла 5000 га. Несмотря на то что работаем в основном по классике, данную сеялку пускаем и после обработки только глубокорыхлителем. Осенью сеяли сидераты по «нулю», почва была как асфальт. Справилась! По качеству сева нареканий нет по обеим сеялкам Challenger.

Юрий Поедалов, исполнительный директор ООО «Агрохолдинг Ивнянский» (подразделение АПХ «Мираторг», Белгородская обл.):

— Пятнадцатиметровая зерновая сеялка Challenger 9859-50 отработала у нас один сезон, засеяла около 4000 га. Тест-драйв прошла на «отлично». Очень надежна. Главный плюс — большая ширина захвата, поскольку площадь пашни у нас более 55000 га, а сроки посевной короткие. Работали на скорости 12-15 км/ч. Понятная в настройках, надежная, хорошо выдерживает глубину заделки независимо от качества почвы.



«К кормозаготовке во всеоружии!»

- При заказе запчастей для кормозаготовительной техники в рамках проведения акции предоставляется скидка **20%**
- Срок поставки от 4-х недель
- Индивидуальный подход к рассмотрению условий оплаты и поставки
необходимо заключение договора поставки)

Условия акции распространяются на поставку запасных частей для кормозаготовительной техники:

- Косилки, ворошилки и грабли **Fella**
- Самоходные косилки и жатки **Challenger**

Предложение действует с 01.03.14 г. по 01.06.14 г.

**«33% от AgroЦентра»**

- При заказе оригинальных масляных, топливных и воздушных фильтров **AGCO** для проведения сервисного обслуживания самоходной техники

Challenger

Massey Ferguson

Fendt

предоставляется скидка **33%**

Предложение действует с 01.03.14 г. по 01.06.14 г.

АКЦИИ действуют во всех филиалах «АгроЦентра»

Более подробную информацию можно получить во всех сервисных центрах ГК «АгроЦентр» или на нашем сайте www.agrocentr.ru в разделе «Спецпредложения»

Сканируйте QR код и зайдите на страницу «Спецпредложения»

**Анонсы**

12-14 марта

Выставка «АгроСезон» (г. Воронеж, Экспоцентр ВГАУ)

2-4 апреля

IV Тюменская специализированная агропромышленная выставка «Сельскохозяйственная техника и оборудование» (г. Тюмень)

Апрель-май

Открытие сервисного центра в Липецкой области

Апрель-май

Проведение демопоказов сельхозтехники в Центральном регионе, областях Центрального Черноземья и в Уральском федеральном округе

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@agrocentr.ru

Подписано в печать 17.02.2014 г.
Отпечатано в ООО «Издательский Дом «VIP»
Адрес: 305007, г. Курск, 1-й Моковский проезд, д. 5
Тираж номера 999 экз. Заказ № _____
Распространяется бесплатно