

КЕЙСЫ | НОВИНКИ | ТРЕНДЫ

АГРАРНАЯ ПОЛИТИКА

ОБЩЕРОССИЙСКИЙ ЖУРНАЛ
№3 (25) апрель 2020

16+



ЦЕНТР АГРАРНОГО ОПЫТА И ИННОВАЦИЙ

agrovesti.ru

МИККО ЛЕХИКОЙНЕН,

вице-президент AGCO и директор по продажам
и маркетингу Valtra® в регионах Европа и Ближний Восток:

«AGCO-RM
ПЕРЕЗАПУСКАЕТ
БРЕНД VALTRA®
В РОССИИ»»



МНЕНИЕ О ТРАКТОРЕ MT3-1221

— Трактор отработал в хозяйстве два сезона, а мы уже поменяли корзину сцепления. Использовали его с прицепным опрыскивателем AMAZONE и прицепной жаткой «Палессе» шириной захвата 10,7 м, а также для работы с кормосмесителем «Хозяин». Механизаторы жаловались на работу трактора, качество этих машин ухудшилось.



фото: belarus-tractor.com

ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Двигатель четырехтактный дизельный	Д-260.2С
Количество цилиндров	6 (рядный вариант исполнения)
Рабочий объем	7,16 л
Мощность	122,9 л. с.
Расход топлива	226,5 г/(кВт·ч)
Частота вращения вала	2 150 об/мин
Габариты:	
База	2,75 м
Длина	4,96 м
Ширина	2,26 м
Высота	2,84 м

Коробка передач (количество передач):

Вперед	24
Назад	12
Масса	5,35 т
Грузоподъемность	4,55 т
Величина радиуса поворота	5,25 м
Дорожный просвет	46,5 см
Емкость топливных баков	160 л



ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТРАКТОРА FENDT 1046

Постоянная мощность ECE-R от 120 и до 1700 об/мин	350 кВт/476 л.с.
Количество цилиндров	6
Рабочий объем	12 419 см ³
Макс. крутящий момент при 1000–1500 об/мин	2 300 Нм
Топливный бак	800 л
Диапазон скорости при движении вперед	0,02–60 км/ч
Диапазон скорости при движении назад	0,02–33 км/ч
Производительность гидравлического насоса	165/220/430 л/мин

Давление в гидравлической системе	200 бар
Макс. верт. нагрузка на нижнее сцепное устройство	4 000 кг
Макс. нагрузка на сцепку	2 000 кг
Колесная база	3 300 мм
Снаряженная масса (трактор — полные баки, без водителя)	14 000 кг
Разрешенная масса	18 000 кг



МНЕНИЕ О СУШИЛКЕ ШАХТНОГО ТИПА PETKUS

— 65-тонная сушилка Petkus отработала у нас тоже один сезон. Эту сушилку мы сами переделали для работы на угле, а не на дизтопливе, как она выпускается заводом-изготовителем. И она себя хорошо показала на этом топливе, мы очень довольны, да и сама по себе сушилка хорошая. За один проход можно снимать 7–8% влаги с зерновых, а с рапса — до 4%. Сушили на этом оборудовании все: зерновые, рапс, сою и гречиху. Всего за сезон разных культур прогнали около 15000 т.



фото: russian.petkus.de

ООО «КХ С.И. РОЩУПКИНА», КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

О ПРЕДПРИЯТИИ

Крестьянское хозяйство С. И. Рощупкина расположено в с. Шабаново Ленинск-Кузнецкого района Кемеровской области. Хозяйство занимается растениеводством и в этом году планирует засеять 7500 га. 25% посевной площади займет рапс, столько же соя, остальные 50% будут засеяны зерновыми — пшеницей (большая часть), ячменем и гречихой. Кроме этого, небольшие площади будут отведены под новые для хозяйства культуры — горох и лен. Изменения планируются и в технологии почвообработки — хозяйство переходит с минимальной обработки на нулевую

Директор
Иван Сергеевич Рощупкин

Приобретенная новая техника:

- Трактор Fendt 1046
- Сушилка шахтного типа Petkus



МНЕНИЕ О ТРАКТОРЕ FENDT 1046

— Трактор Fendt 1046 (460 л.с.) отработал в хозяйстве один сезон, но наработка у него получилась приличная — 2500 моточасов. Использовали его и на посевной, и в качестве транспорта — возили зерно из-под комбайнов, и с опрыскивателем. Работой трактора довольны, поломок не было. К сервису тоже нареканий нет, специалисты приезжали делать ТО вовремя и без задержек. Из всей техники, что у нас была, этот трактор — самый экономичный. На посеве расход дизельного топлива составил около 4,5 л/га.



фото: agco-rt.ru



Рекомендация от CLAAS. Косилки DISCO

Высота среза — ключевая настройка косилок, которая влияет на качество корма. При настройке этого параметра следует помнить: чем выше срез, тем больше энергетическая ценность корма, чем ниже — тем больше риск износа и поломки рабочих деталей и механизмов косилки, повреждения дернины, загрязнения кормовой массы. Излишнее повышение уровня среза приводит к уменьшению объема скошенных растений. Оптимальная высота среза: 6-8 см при первом укосе и 8-10 см — при последующих. При соблюдении этих параметров ускоряется рост растений за счет остающихся в их нижней части резервов, а также образуется «подушка», что упрощает подвяливание и подбор скошенной массы.

Мы в социальных сетях и на youtube:

- Facebook: CLAAS.Russia
- YouTube: CLAAS Russia
- X: claassussia
- Instagram: claassussia

ООО КЛААС Восток: г. Москва, +7 495 644 1374, claas.ru





YOUR WORKING MACHINE



МИККО ЛЕХИКОЙНЕН,

вице-президент AGCO и директор по продажам и маркетингу Valtra® в регионах Европа и Ближний Восток:

«AGCO-RM ПЕРЕЗАПУСКАЕТ БРЕНД VALTRA® В РОССИИ»

В 2019 году финский бренд Valtra® (входит в портфель корпорации AGCO, в России представлен AGCO-RM) установил рекорд по продажам в России. Их уровень превысил запланированный почти на 40% — и все это на фоне стагнирующего рынка западных тракторов в нашей стране. Как считает Микко Лехикойнен, вице-президент AGCO и директор по продажам и маркетингу Valtra® в регионах Европа и Ближний Восток, ключевыми факторами такого успеха являются совершенствование дилерской сети AGCO-RM и усиление фокуса на сельскохозяйственном направлении. В эксклюзивном интервью «Аграрной политике» эксперт рассказал о новой стратегии продвижения бренда в России.



МНЕНИЕ

— Микко, рост продаж на 40% — серьезное достижение. Какая работа предшествовала этому результату, что именно оказало влияние на него?

— Я думаю, самым важным фактором является то, что мы стали больше фокусироваться на работе в сельскохозяйственном направлении. Не секрет, что раньше тракторы Valtra® всегда были более известны в муниципальной сфере, где использовались для различных работ по очистке и уборке. Наши машины хорошо зарекомендовали себя и в специальном сегменте — например, вы часто можете увидеть их в работе на территории аэропортов Москвы, Краснодара, Тюмени, Новосибирска и многих других российских городов.

Большой фокус в прошлом году был на сельском хозяйстве, так будет и в 2020 году. В 2019 году мы провели множество демонстрационных показов, в том числе в рамках Дней поля, где представляли клиентам возможности наших машин для решения их задач. Эта работа была хорошо воспринята аграриями и помогла расширить круг клиентов, выбирающих технику бренда Valtra®, который в России представляет AGCO-RM.

— По вашему мнению, какие ассоциации у российского потребителя сегодня вызывает бренд Valtra®?

— Тракторы Valtra® известны в России уже достаточно долгое время. У нас есть множество хороших партнеров в муниципальном секторе — как я уже говорил, наши машины пользуются спросом среди аэродромных служб. Сейчас мы хотим углубиться в сельскохозяйственное направление; особенно нас привлекает сегмент обработки почвы. Мы видим здесь хорошие перспективы для наших машин. Люди знают, что тракторы Valtra® производятся в Финляндии, у бренда хорошая репутация. Многим сразу приходят на ум известное финское качество и суровые погодные условия, которые близки к российским.

Главное в продвижении на рынке — это отношения между клиентом и производителем. У Финляндии и России всегда были очень тесные торговые связи. И на мой взгляд, самое важное — это то, насколько хорошо ладят между собой партнеры. Финны очень ответственно подходят к потребностям русских фермеров. Можно сказать, у нас схожее мировоззрение, что упрощает работу на российском рынке. Я считаю, что это наше ключевое преимущество

— Если говорить конкретнее, какой будет стратегия по завоеванию аграрного рынка для техники Valtra®?

— Я думаю, главное в продвижении на рынке — это отношения между клиентом и производителем. У Финляндии и России всегда были очень тесные торговые связи. И на мой взгляд, самое важное — это то, насколько хорошо ладят между собой партнеры. Финны очень ответственно подходят к потребностям русских фермеров. Можно сказать, у нас схожее мировоззрение, что упрощает работу на российском рынке. Я считаю, что это наше ключевое преимущество.

Техника Valtra® сегодня известна прежде всего качеством, надежностью и способностью выполнять особые задачи. У нас есть отличные машины для сложных российских

ПРОДАЖИ
ТЕХНИКИ
VALTRA®
В РОССИИ,
2019 год



95
тракторов



40%
увеличение
продаж





Valtra® T194, T234 —
одни из самых
популярных
моделей тракторов
бренда в России

климатических условий и команда, которая понимает это. Наши дилеры знают, как использовать эти преимущества для продвижения бренда; а клиенты видят, что Valtra® — это бренд, на который можно положиться, на который можно рассчитывать. Поэтому мы не боимся конкуренции на рынке, не смотрим на других игроков, а играем по своим правилам. Мы делаем то, что умеем хорошо.

— **Какие новые продукты, представленные Valtra® в 2019 году, обеспечили хороший задел на будущее? Какие тракторы демонстрировали наибольшую популярность?**

— В 2019 мы выпустили на российский рынок новую модель Valtra® A95, которая представлена в сегменте тракторов малой мощности. Уже было продано несколько единиц. Также мы работаем над укреплением позиций в сфере энергонасыщенных тракторов (Valtra® S серия). Удачной новинкой бренда в России стали тракторы Valtra® T серии в комплектации REDLINE, сочетающей все опции, необходимые для работы в разных сегментах, по оптимальной цене. А самый высокий спрос был отмечен на модели Valtra® T234, T194 и T193, на которые пришлось около 85% продаж.

— **Трактор Valtra® N154e Versu стал одним из финалистов премии «Трактор года 2020» на выставке Agritechnica. Какие уникальные характеристики выделяют эту модель среди конкурентов?**

— Признание нашего продукта авторитетным жюри крупнейшей мировой выставки — очень важное событие для бренда. В первую очередь стоит сказать, что N154e Versu — умная машина. Ей можно очень легко управлять с помощью терминала, это не сложнее, чем эксплуатация смартфона. Даже неподготовленный механизатор может быстро научиться использовать возможности этой техники по максимуму. Второе важное качество — это экономичность. В тракторе установлен экологичный двигатель, отвечающий последним европейским стандартам, при этом обеспечивающий экономии топлива. А благодаря инновационной трансмиссии Powershift техника демонстрирует максимальную производительность при минимальном расходе топлива. Также N154e Versu — очень маневренная машина, поз-

тому пользуется спросом у животноводческих хозяйств. Для механизатора в кабине создан хороший обзор. Управление всеми прицепными устройствами сосредоточено в джойстике. И еще одна важная деталь: по желанию трактор можно оснастить необходимым дополнительным оборудованием. Сегодня клиенты хотят приобретать индивидуальную технику, заточенную под решение именно их задач. Это, кстати, делает нас уникальными и выделяет на тракторном рынке; мы можем собрать машину, максимально адаптированную под заказчика.

— **В ноябре прошлого года я, прогуливаясь по стенду Valtra® на выставке Agritechnica в Ганновере, обратила внимание на слоган «Smart farming» (умное сельское хозяйство). Что именно вкладывает команда Valtra® в это понятие?**

— Умное сельское хозяйство, цифровизация — определенно один из самых важных фокусов в нашей работе. Этот сектор, без сомнений, будет расти в ближайшие годы. Для увеличения продуктивности нужны более умные машины, и сегодня цифровые технологии — простой способ для

МНЕНИЕ

Умные машины — ключ к нашему успеху. Мы думаем о цифровой «начинке» непосредственно на стадии создания техники. **40% продаваемых нами машин можно назвать «умными».** Многие наши конкуренты делают то же самое, но при этом пользователи до сих пор боятся внедрять современные технологии, которые кажутся им сложными. **Мы поставили для себя цель: максимально упростить процесс использования новых технологий аграриями. И успешно это делаем**



Тракторы Valtra®
T серии —
самые популярные
модели в России

сельхозпредприятия увеличить рентабельность бизнеса. Какой ответ дает Valtra® на вызовы современности? Умные машины — ключ к нашему успеху. Мы думаем о цифровой «начинке» непосредственно на стадии создания техники. 40% продаваемых нами машин можно назвать «умными». Вы спросите, как мы добились такого показателя? Многие наши конкуренты делают то же самое, но при этом пользователи до сих пор боятся внедрять современные технологии, которые кажутся им сложными. Мы поставили для себя цель: максимально упростить процесс использования новых технологий аграриями. И успешно это делаем.



— **Можно ли это назвать своеобразной миссией бренда — сделать умные технологии более доступными для аграриев?**

— Безусловно. Мы помогаем нашим клиентам преобразить предприятия в более современные и технологичные не просто для того, чтобы получить больше прибыли. Когда на ферме или в поле многие процессы автоматизированы, у руководителя и специалистов освобождается время, которое они могут направить на решение других вопросов. Кстати, хочу обратить внимание, что сегодня, помимо систем телеметрии, Valtra® предлагает возможность дистанционной диагностики неисправностей. Это новый путь развития бизнеса. Мы становимся ближе к клиенту, и он чувствует, что мы несем ответственность за свой продукт. Специалисты компаний-дилеров быстрее реагируют на запросы по сервису и запасным частям. Мы хотим показать, что бренд Valtra® находится не на расстоянии тысячи километров, а всего в одном шаге от клиента. Все это стало возможным благодаря цифровым технологиям и делает использование нашей техники очень удобным.

— **Микко, многие эксперты говорят, что 2020 год будет непросто для рынка тракторов в России. Отразится ли, на ваш взгляд, экономическая ситуация на развитии бренда Valtra®?**

— 2019 год был успешным для Valtra®. Последние 5 лет мы уверенно растем на мировом рынке. Да, мы не ожидаем, что российский рынок сельхозмашин покажет значительный рост, но не отказываемся от наших амбициозных целей. Для развития Valtra® сегодня есть много возможностей. В некоторых российских регионах техника бренда еще представлена недостаточно. Поэтому на 2020 год мы поставили задачу: раскрыть потенциал бренда Valtra® в тех сельскохозяйственных регионах, где он еще не на слуху. По опыту работы прошлых лет могу сказать, что в тех регионах, где дилеры верят в продукт, инвестируют в продажи, растет и уровень спроса.

Общаясь с нашими клиентами — как крупными предприятиями, так и фермерами, мы отмечаем их готовность инвестировать в технологии. Не в железо, а в более умные и технологичные машины. И на мой взгляд, несмотря на прогнозы, АПК России будет успешно развиваться еще долгие годы. А бренд Valtra® займет отличные позиции на этом рынке.

Людмила УСОЛЬЦЕВА