



POCTOK·life

№1 2016





ЗМІСТ

3

ЗВЕРНЕННЯ

Від Акціонерів групи "РОСТОК-ХОЛДИНГ"

4

КЛЮЧОВІ ЦИФРИ

Багаторічна діяльність компанії
у цифрах та графіках

9

КОНКУРС

Дитячий малюнок: "РОСТОК очима дітей"

10

НОВІ ЗНАННЯ

Ознайомилися з новинками техніки
та технологіями на «AGRITECHNICA»

11

Тестуємо шведську сталь

11

Готуємося сіяти

12

Про що мріють інженери — версія
Сергія Варнакова

15

КОНКУРС

«ПОЛЕ КЛИЧЕ»: розминка для чоловіків

16

НАШІ ЛЮДИ

Правила для життя та роботи від Головного
агронома компанії «РОСТОК-ХОЛДИНГ»
Юрія Лебєдєва

20

МЕДІА-ДАЙДЖЕСТ

«Журналістський погляд» —
Рейтинг 20 найефективніших агрокомпаній
України за версією журналу «Forbes»

21

КОНКУРС

Посівна: В об'єктиві "РОСТОК"

22

«Росток зростає» —
за матеріалами журналу «Forbes»

25

«Коли ім'я зобов'язує» —
інтерв'ю з Головою Ради директорів
Віктором Купавцевим з журналу «LANDLORD»

28

«Зростати потихеньку» —
інтерв'ю з Виконавчим директором компанії
«РОСТОК-ХОЛДИНГ» Дмитром Купавцевим
з журналу «АГРО ПЕРСПЕКТИВА»

29

«Новий CLAAS AXION 940: тест на оранці» —
за матеріалами журналу «Пропозиція»

36

ЦІКАВІ ФАКТИ

Легенди Сумщини



Віктор Купавцев,
акціонер групи «РОСТОК-ХОЛДИНГ»



Віктор Кияновський,
акціонер групи «РОСТОК-ХОЛДИНГ»

ШАНОВНІ КОЛЕГИ!

Щиро вітаємо Вас!

Минулий 2015 рік був складним періодом у житті країни, але — багато в чому завдяки спільним зусиллям — нам вдалося пережити його. Наша компанія прийняла нові правила гри; ми оперативно та вчасно реагували на ринкову кон'юнктуру, що постійно змінювалася.

Ми завжди пишалися нашою групою. У часи нестабільності та кризи це почуття гордості стало набагато сильнішим, аніж у роки динамічного зростання компанії.

Саме минулий рік, із його непередбачуваністю і нестабільністю, підтвердив правильність обраної стратегії розвитку, силу та надійність наших акціонерів і партнерів. Саме минулий рік засвідчив, що група «РОСТОК-ХОЛДИНГ» — це команда одиниць, яка здатна швидко та адекватно реагувати на виклики часу та ситуації.

Протягом 2015-го компанія провела структурну реорганізацію, що дало нам можливість оптимізувати видатки і витрати, привести операційну структуру групи у відповідність із новими ринковими реаліями.

Наш менеджмент продемонстрував високий професіоналізм у управлінні активами та ліквідністю групи загалом.

За версією журналу Forbes група входить в ТОП-10 найефективніших аграрних компаній України. Наразі наші зусилля сконцентровані на підвищенні ефективності бізнесу.

Ми, акціонери, хочемо запевнити всіх членів команди, що попри будь-які зміни на ринку наші плани щодо подальшого розвитку незмінні: плануємо, по-перше, зберегти, а по-друге, зміцнити наші позиції на ринку.

Хочемо подякувати кожному з Вас за плідну співпрацю та високу довіру!

Акціонери групи
«РОСТОК-ХОЛДИНГ»

ПРОМОВИСТІ ФАКТИ

Реалії життя в Україні довели, що оптимально в аграрно-промисловому середовищі почувають себе вертикально-інтегровані структури.

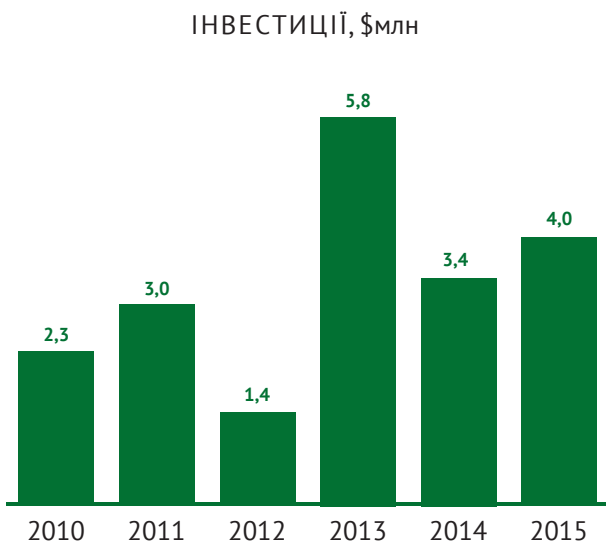
Знайомимось: «РОСТОК-ХОЛДИНГ» — вертикально-інтегрована агропромислова група, що спеціалізується на вирощуванні і реалізації зернових культур, виробництві та продажу молочної продукції.

Кажуть, що хизуватися — негарно, але ж з іншого боку — цифри — річ переконлива.

РЕЗУЛЬТАТИ

Почнемо з того, що 2015 рік група завершила з чистим прибутком на рівні 14,5 млн доларів. Для когось це багато, для когось — мало. Але це наші результати, тож будемо вважати їх оптимальними на фоні нестабільної ситуації в країні та низьких цін на продовольство.

За версією журналу *Forbes*, група входить в ТОП-10 найбільш ефективних аграрних компаній.



Джерело: Аудійована звітність Baker Tilly згідно МОФЗ за 2010-14 рр.
2015 р. - управлінська звітність групи.

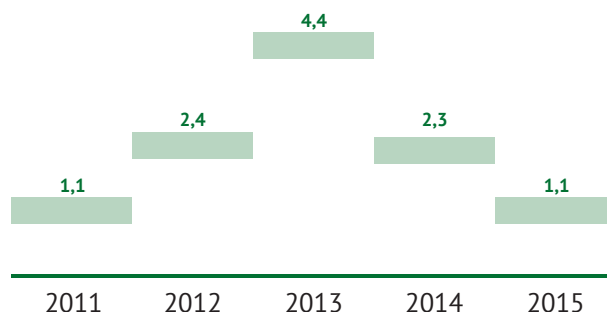


В. Купавцев та В. Кияновський засновують бізнес з переробки молока на базі Ічнянського та Срібняського молокозаводів

КРЕДИТНИЙ ПОРТФЕЛЬ в розрізі валют, \$млн



ЧИСТИЙ БОРГ/EBITDA

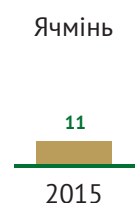
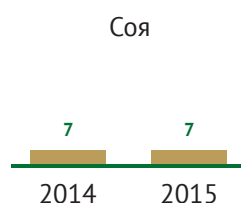
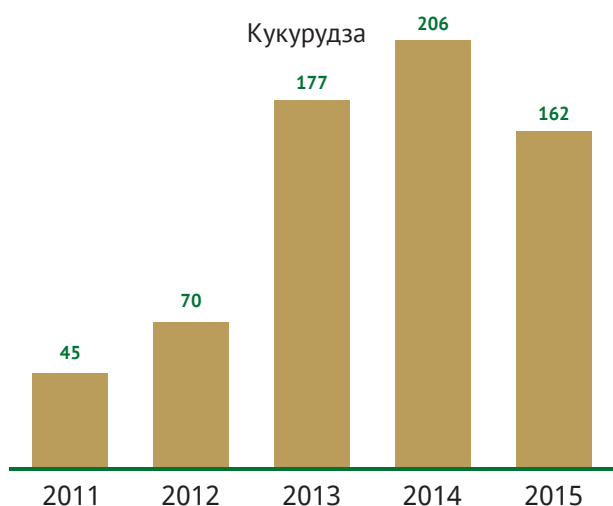


Джерело: управлінська звітність групи.

У 2015 році валовий збір зернових і олійних культур групи залишився майже на рівні минулого року і сягнув 265,2 тис. тонн (2014: 270,9 тис. тонн). Обсяги виробництва кукурудзи зменшилися на 21% до 162,4 тис. тонн (2014: 206,0 тис. тонн). Водночас господарства групи зібрали в 2 рази більше пшениці — 50,0 тис. тонн (2014: 23,9 тис. тонн). За результатами збиральної кампанії соняшнику отримано 34,3 тис. тонн (2014: 34,0 тис. тонн), а сої — 7,3 тис. тонн (2014: 7,0 тис. тонн). Ярового ячменю зібрано 11,2 тис. тонн (2014: культуру не сіяли).

У 2015 році середня врожайність кукурудзи в господарствах групи за результатами збору досягла рівня 76,0 ц/га, соняшнику — 29,0 ц/га. Середня врожайність озимої пшениці склала 48,0 ц/га, ярого ячменю — 50,0 ц/га, а сої — 21,1 ц/га. Щоб було зрозуміло: за даними Державної служби статистики України середня врожайність соняшнику в Україні склала 22,3 ц/га, озимої пшениці — 39,9 ц/га, ярового ячменю — 30,7 ц/га, сої — 18,8 ц/га, кукурудзи — 57,0 ц/га.

ОБСЯГИ ВИРОБНИЦТВА ОСНОВНИХ КУЛЬТУР, тис. т*



*Валовий збір в бункерній вазі

«Попри застосування передових аграрних технологій, сучасної техніки та якісних матеріалів впродовж всього періоду розвитку тієї, чи іншої культури, у 2015 році виити на планові показники та наростити обсяги збіжжя нам завадила погода. Тим не менш, за результатами 2015 року наші показники середньої врожайності в розрізі культур є вищими середніх показників по Україні», — констатує головний агроном групи «РОСТОК-ХОЛДИНГ» Юрій Лебедєв.

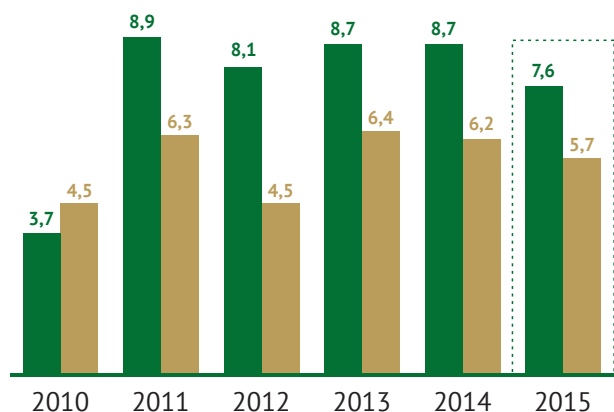
Нагадаємо, у 2015 році сівоzmіна групи виглядала наступним чином:

- кукурудза — 42% площ в обробітку,
- соняшник — 23%,
- озима пшениця — 20%,
- соя — 7%,
- а частка ярового ячменю — 4%.

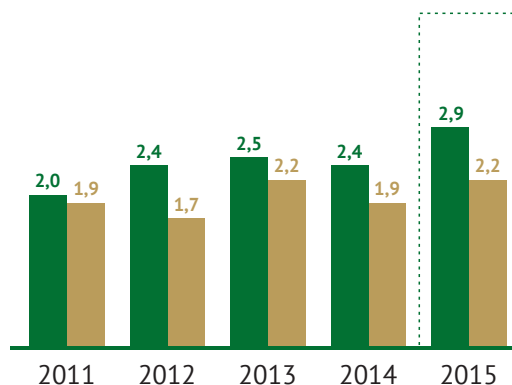
ПОКАЗНИКИ УРОЖАЙНОСТІ, т/га*

■ Росток-Холдинг
■ Україна

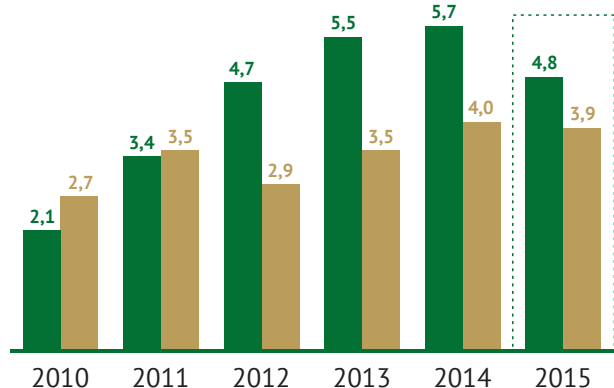
Кукурудза



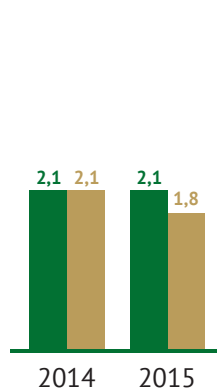
Соняшник



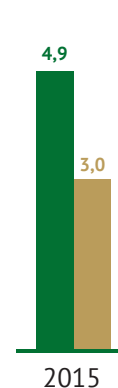
Пшениця



Соя



Ячмінь



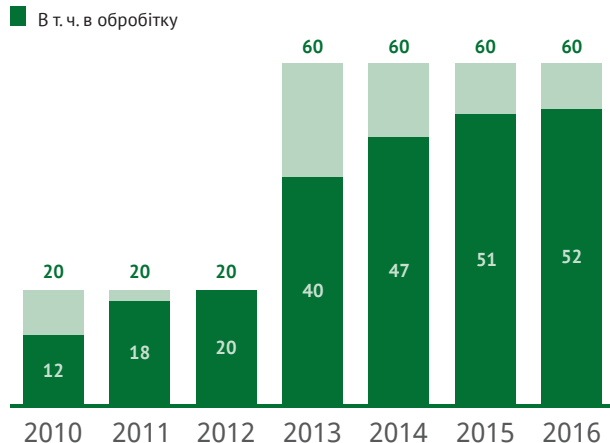
*Урожайність в бункерній вазі

Джерело: Держкомстат, дані Групи

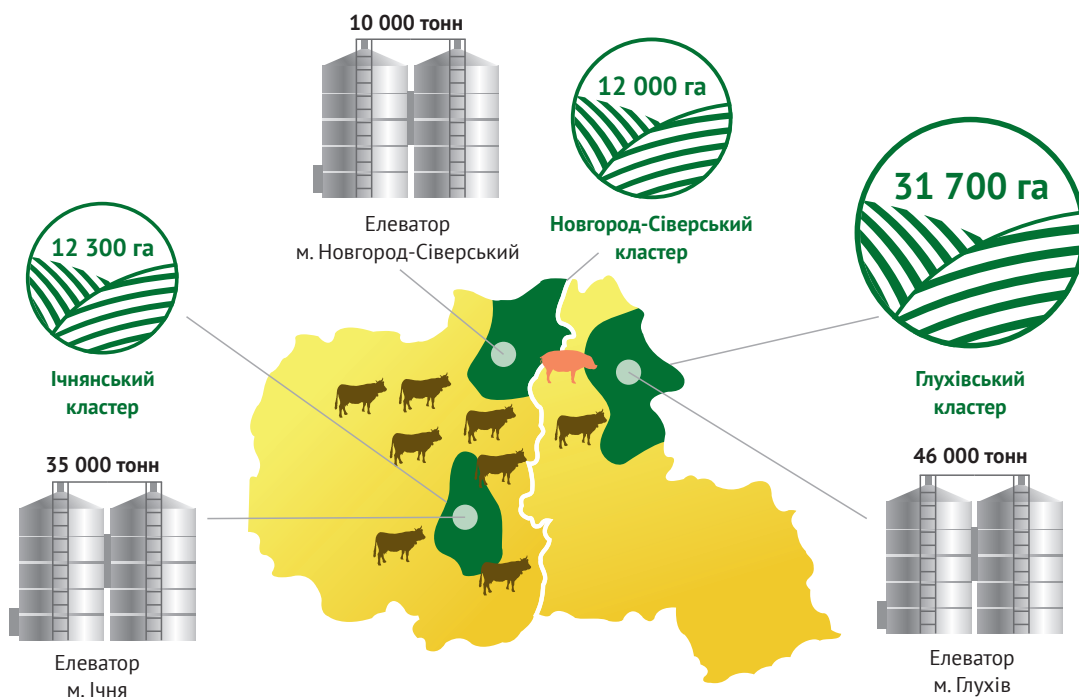
НАШІ ЗЕМЛІ

Земельний банк групи наразі складає 60 тис. гектарів. Стартувала компанія з 20 тисяч гектарів. Маємо амбітні плани: збільшити земельний банк до 100 тис. гектарів до 2020 року, сфокусувавши виробництво на високорентабельних культурах: пшениця, кукурудза, соняшник, соя, яровий ячмінь.

БАНК ЗЕМЛІ ГРУПИ, тис. га



Землі, які обробляє група, розташовані в регіонах-сусідах: Чернігівській та Сумській областях.



ФЕРМИ



Чернігівська область

- с. Крупичполе
- с. Івангород
- м. Ічня

Сумська область

- сmt. Шалигіно
- с. Грем'яч
- с. Слоут

НАШІ ЕЛЕВАТОРНІ ПОТУЖНОСТІ

Програма розвитку наявної в групі інфраструктури від початку була і залишається пріоритетом. Станом на початок 2016 року група має потужності по одночасному зберіганню зерна — 91 тис. тонн.

Елеватори групи укомплектовані обладнанням провідних світових виробників: SPS, Mega, Damas, Rakoraf, Brock Meyer.

Компанія планує нарощувати потужності по зберіганню та переробці зернових. В стратегії розвитку компанії зазначено: збільшення потужностей зберігання до 171 тис. тонн до 2020 року з паралельним ростом пропускної спроможності елеваторів та підвищенням їх енергоефективності.

ПЛАНИ ЩОДО ЗБІЛЬШЕННЯ ІСНУЮЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ЗБЕРІГАННЯ КОМПАНІЇ *

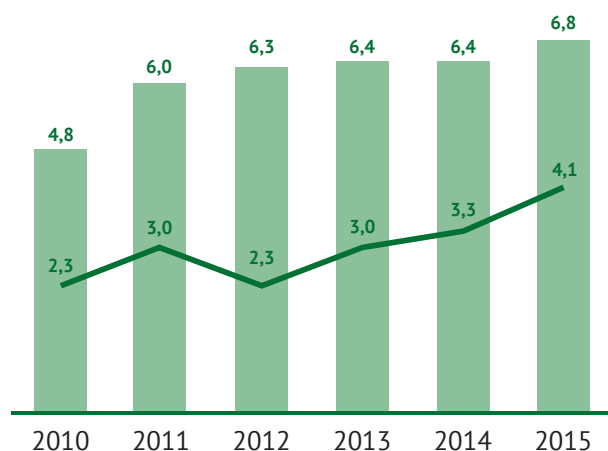


ГОЛШТИНСЬКІ КОРИВКИ

Молочне тваринництво функціонує в групі на базі 9 ферм. Базова порода – голштинська. На фермах виробляється молоко високої якості: білок – 31%, жир – 3,7%. Випуск молока за результатами 2015 року становив 5887 кг на корову.

ОБСЯГИ ТА ЦІНА РЕАЛІЗАЦІЇ МОЛОКА

■ Обсяги реалізації молока в зал. вазі, тис. т (л. ш.)
— Ціна реалізації молока без ПДВ та дотацій, грн/кг (пр. ш.)

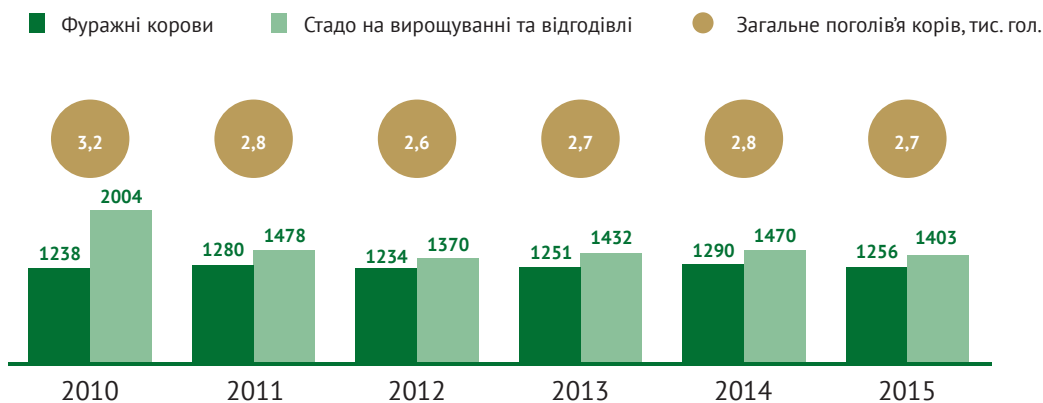


ПРОДУКТИВНІСТЬ КОРИВ*



*Надій на гол. в рік, т

СТРУКТУРА ПОГОЛІВ'Я ВРХ





ПЕРШИЙ КОНКУРС ДИТЯЧОГО МАЛЮНКА

РОСТОК очима дітей

12.04.2016 – 12.05.2016

Група «РОСТОК-ХОЛДИНГ» вважає, що діти та молодь — це ключ до розвитку країни і суспільства, вдосконалення, процвітання та інновацій.

До участі у конкурсі «РОСТОК-ХОЛДИНГ» запрошує дітей, які разом із своїми батьками, родичами та друзями у зазначений період можуть подати малюнок на тему «РОСТОК очима дітей».

УМОВИ УЧАСТІ

Для участі у конкурсі необхідно намалювати «РОСТОК» таким, як ви собі його уявляєте, та надіслати його на адресу:

Україна, 01004,
м. Київ, вул. Велика Васильківська, 23-Б,
група «РОСТОК-ХОЛДИНГ»,
до уваги Вікторії Корольчук-Іващенко.

Намалювати малюнок потрібно
на папері формату А3 або А4.
Малюнок має бути кольоровим (не чорно-білим).
Малюнок слід підписати зі зворотнього боку:
прізвище та ім'я, вік, місце проживання.

ПРОВЕДЕННЯ КОНКУРСУ

Організатором конкурсу є група «РОСТОК-ХОЛДИНГ». Конкурс проводиться в усіх кластерах групи.

У конкурсі беруть участь діти віком до 15 років згідно наступних категорій:

- 1 категорія — діти віком до 7 років включно;
- 2 категорія — діти віком від 8 до 11 років;
- 3 категорія — діти віком від 12 до 15 років.

Всі роботи будуть представлені на офіційній сторінці групи у Facebook:



www.facebook.com/Rostok-Holding-Group-1661437134116232/

Голосування буде відкритим (найбільша кількість вподобань під кожним малюнком), а також закритим (вибір Журі конкурсу).

Переможців конкурсу визначатиме журі на основі результатів відкритого голосування та вибору журі. До складу журі увійдуть представники «РОСТОК-ХОЛДИНГ» на чолі з Виконавчим директором.

Всього буде три переможці, по одному в кожній віковій категорії.

ВИНАГОРОДА: набір для творчості.



ОЗНАЙОМИЛИСЯ З НОВИНКАМИ ТЕХНІКИ ТА ТЕХНОЛОГІЯМИ НА «AGRITECHNICA»

Делегація групи «РОСТОК-ХОЛДИНГ» ознайомилася з новинками сільськогосподарської техніки та новітніми технологіями на міжнародній виставці AGRITECHNICA в Ганновері (Німеччина) 10-14 листопада 2015 року.

У 2015 році «Agritechnica» запропонувала відвідувачам високопрофесійну програму, що була насичена та вдало скомпонована: конгреси, робочі засідання та форуми — дозволяли обговорити важливі питання сільського господарства та його майбутнього.

Відвідувачі також мали можливість ознайомитися з досягненнями виробників аграрної техніки та обмінятися думками щодо основних тенденцій в машинобудуванні, адже в рамках AGRITECHNICA-2015 був представлений вражаючий ряд провідних технологій та новітніх розробок. Керуючись суворими критеріями, незалежна комісія експертів відзначила медалями найкращих. На виставці були представлені і технологічні новинки, насамперед сегменту точного землеробства, яке впродовж останніх років отримує усе більше визнання і розповсюдження у багатьох країнах.

«Знання новітніх технічних і технологічних рішень є вирішальним чинником для ведення успішного агробізнесу. Головна ціль — знайти ключ до стійкого, довгострокового і ефективного виробництва. Нові заходи виставки надали чудову можливість побачити приклади з практики, почути стратегії вирішення ряду важливих питань та обмінятися думками з представниками різних країн світу», — коментує Дмитро Купавцев, Виконавчий директор групи «РОСТОК-ХОЛДИНГ».

Представники групи «РОСТОК-ХОЛДИНГ» провели також ряд зустрічей та перемовин з потенційними діловими партнерами.





ТЕСТУЄМО ШВЕДСЬКУ СТАЛЬ

На початку жовтня 2015 року на полях підприємства «Ямпіль-Інвест», що входить до групи «РОСТОК-ХОЛДИНГ», відбулося випробування техніки шведської компанії Väderstad, що спеціалізується на розробці та виготовленні сільськогосподарського обладнання.

«Ми вже три роки поспіль тестуємо різноманітну техніку світових виробників на полях наших господарств. Наша мета: автопарк, який максимально задовольняє наші потреби.

Цього разу ми мали нагоду випробувати надзвичайно потужний дисковий культиватор Carrier, який виготовлений з надміцної шведської загартованої сталі. За результатами демо ми відмітили для себе багатофункціональність агрегату, адже він вдало поєднує в собі функції лушильника, дискової борони та культиватора для вирівнювання поля та закриття вологи. Хоча і це не межа, адже більшість культиваторів Carrier можуть бути обладнані додатковими опціями. На нашу думку це є беззаперечною перевагою», — відзначає Микола Козлов, Регіональний директор групи «РОСТОК-ХОЛДИНГ» в Сумській області.

Väderstad випускає кілька моделей культиваторів Carrier. Ширина захвату коливається від 3 до 12,25 м. Під час роботи на полях в Сумській області було випробувано дисковий культиватор Carrier 650, ширина захвату якого сягає 6,5 метрів. Carrier був агрегатований трактором JD 8310 R та проводив обробіток полів після кукурудзи та соняшнику.

Група «РОСТОК-ХОЛДИНГ» вдячна своїм партнерам, представникам компанії «Väderstad», за цікаве демо, яке неодмінно стане запорукою успішної співпраці в майбутньому!

ГОТУЄМОСЯ СІЯТИ

Напередодні старту посівної спеціалісти групи «РОСТОК-ХОЛДИНГ» відвідали семінар «Сільгосптехніка: просапні сівалки».

Семінар організували компанія «Агро-технології груп» (офіційні дилери Kinze, США) та компанія «Славутич» (офіційні дилери Great Plains, США).

Семінар, який відбувся 1 березня, відвідали як нові члени команди «РОСТОК-ХОЛДИНГ», так і члени вже існуючої команди — механізатори, інженери, начальники ділянок, а також інші представники групи.

«Це була добра практика: під час підготовки господарств групи до посівної поточною року ознайомитися в теорії з нюансами використання просапних сівалок на території кожного окремого господарства, а також на практиці спробувати налаштувати сівалки перед виїздом в поле, а потім вже і безпосередньо в полі», — каже Сергій Варнаков, Головний інженер групи «РОСТОК-ХОЛДИНГ».



ПРО ЩО МРІЮТЬ ІНЖЕНЕРИ

В далекому-далекому майбутньому — років десь так через 30 з гаком — він бачить себе фермером: має маєток, приблизно 1500 гектарів землі. Він хоче бути господарем та працювати на себе та свою родину.

Наразі він опікується технічним парком «РОСТОК-ХОЛДИНГУ» і керує хлопцями: механізаторами та інженерами.

Сам про себе головний інженер групи «РОСТОК-ХОЛДИНГ» Сергій Варнаков каже наступне: «Я вже відбувся як батько. Маю двох дітей: сина та доньку. Відбувся як спортсмен. Наразі маю бажання — вчитися, вчитися, вчитися. Добре, що маю таку можливість». З часом мріє відбутися і в кар'єрі також: спочатку в рамках компанії, а з часом, як варіант, — власне господарство.

«Переконаний, що буду вважати себе професіоналом, коли стану власником аграрного бізнесу. Я вже час від часу думаю про це. Хотілося б мати тисячі півтори гектарів. Однозначно, це буде рослинництво, далі я ще не думав і не зазірав так далеко в майбутнє», — каже Варнаков та додає, що основна справа наразі — координація технічного парку групи та виконання його спеціалістами всіх завдань департаменту рослинництва чи тваринництва.



Сергій Варнаков,
головний інженер групи «РОСТОК-ХОЛДИНГ»

РОЗМОВА НАПЕРЕДОДНІ СЕЗОНУ

Сергію, хіміки кажуть, що урожай залежить від добрив та пестицидів на 30%. Залежність врожаю від техніки як би Ви оцінили?

Як пряму та безпосередню: урожаи дуже чутливі до техніки, до її можливостей. Врожай вельми залежить від якості посіву, як механізатор виконав роботу: чи дотримувався швидкості посіву, чи виконав всі заходи, які були заплановані. Врожай залежить від того, як налаштована техніка.

Що для Вас означає аграрна технологія? В чому це проявляється на полі?

З точки зору інженера в першу чергу це знаряддя праці. Технарі, побачивши технологію, відразу думають, як її впровадити. Виробництво має три основні елементи: природний ресурс — земля, другий ресурс — це діяльність людини, в даному разі агротехнологія. Третій елемент — знаряддя праці. Наше завдання розуміти чітко технологію, яка буде застосовуватися на полях.

Агрономи розповідають, що вони бачать на полі, які технології. Нам треба це все реалізувати в технічному плані. Про що мова: можливо, переналаштувати техніку, доопрацювати десь. Ось в цьому для інженера, в принципі, і полягає агротехнологія.

Яку посівну чекаєте цього року?

Це краще у агрономів уточнити. Наше завдання — техніка. Задовго до посівної зайнялися ремонтами.

При команді «виїхати в поле» наша техніка буде готова, однозначно ми зможемо вкластися в ті агрономічні показники, які будуть задані.

Ремонтуйте власними силами чи залучаєте когось?

Там, де ми не можемо відремонтувати, то користуємося сервісом компанії-постачальників. Це відразу в контрактах прописано. Це більше стосується самої техніки. Переважно 70-75% ремонтуємо самостійно.

А бували випадки, коли тільки виїхали в поле і поламалися?

Звичайно бувало.

Розбирається, чому це сталося, хто винен? Караєте морально, чи гривнею?

Кожен випадок розбираємо окремо: оцінюємо збитки. Зазвичай, людина може залишитися без преміальних.

Часто доводиться вчити людей, які сідають у кабінку трактора, комбайна?

Вчимося завжди. Організовуємо з компаніями-постачальниками навчання, організовуємо їх у себе на підприємстві, на наших потужностях. Збираємо і механізаторів, інженерів, агрономів. Цього сезону теж будемо проводити серію семінарів.

Схвалюєте, коли хлопці проявили ініціативу та хочуть відвідати конференцію чи семінар?

Особисто я тільки «за». І сам люблю відвідувати такі заходи. Ще раз наголошую: вчимося постійно, адже технології в плані агротехніки, підходів до обробітку ґрунту не стоять на місці. Щороку змінюються, в тому числі через зміну клімату та погоди.

Наприклад, останній рік була посуха, застосовували і працювали глибокорозпушувачами, як і більшість компанії в Україні.

Як приймаєте рішення про купівлю техніки? Щось плануєте купити цього року?

Техніку купуємо в Україні, працюємо з дилерами, бо так зручніше. Це і гарантія, і обслуговування, сервіс.

Наразі маємо близько 200 найменувань машин в холдингу. Якщо дивитися самохідну техніку, то схиляємося до тракторів компанії John Deere та Case. Якщо комбайни — то німецькі Lexion 770. Багато маємо причіпної техніки: сівалки, ґрунто-обробні машини.

Намагаємося новинки не брати, підходимо до покупки техніки з позиції експлуатації, напрацювань, ремонту.

Експериментувати за гроші компанії — це дороге задоволення.

При виборі керуємося насамперед ціною при схожих технічних характеристиках. І ще звертаю увагу на той момент, аби техніка мала свою вартість на вторинному ринку.

Звичайно хочеться поповнити парк. Машина з моменту введення в експлуатацію кращою не стає, хоча ми проводимо всі роботи відповідно до регламентів.

Ситуація в країні диктує свої умови.

Швидше за все, в цьому сезоні будемо докуповувати техніку, яка критично необхідна: два самохідних обприскувача і хоча б парочку тракторів.

Хоча хотілося б оновити застарілу техніку. Та і трактори та обприскувачі нові докупити. Хотілося б, звичайно, сівалки в контролем висіву, автоматичним відключенням секції при висіванні.

Скільки в групі загалом технарів?

У кожному господарстві у мене є інженер. І будемо так говорити, — начальник автопарку. Якщо взяти Сумський кластер, то там маємо 4 господарства, відповідно — це 4 інженери. Загалом по сумському кластеру 8 осіб, не рахуючи механізаторів.



Вчимося постійно, адже технології в плані агротехніки, підходів до обробітку ґрунту не стоять на місці.

Сергій Варнаков

Природньо, якщо порахувати за кількістю машин, то людей більше. На кожному тракторі працює дві людини позмінно.

Намагаємося тримати працівників постійно, не залучаючи додатково людей в сезон, бо це негативно впливає на експлуатацію техніки.

Вагзарному середовищі часто лунає, що наразі проблематично знайти толкового механізатора, що є безвідповідальні, незібрані...

Знаєте, в першу чергу все залежить від культури самої людини. Можна і в самому поганому селі знайти людину, яка буде працювати. Важливі інші моменти: треба чітко розуміти, наскільки важливе навчання, причому постійно.

Не боїтеся, що ви навчите, а хтось переманить?

Така небезпека завжди є. Але вчити все рівно потрібно. А потім залежить від компанії, потрібна мотивація: кар'єрна, фінансова. Завжди можна знайти рішення і домовитися з хорошим спеціалістом, аби він залишився і працював надалі.

Ми намагаємося взимку людей на біржу праці не відправляти, як роблять багато компанії. Намагаємося максимально завантажити їх роботою, аби люди розуміли, що мають стабільний заробіток. На сьогоднішній день для села це вельми важливо.

Сергію, Ви маєте яку освіту? Яким вітром вас занесло в РОСТОК?

В сільському господарстві працюю більше 10 років, починав у 2003 році в компанії «Раиз». Потрапив відразу у виробничий підрозділ: Тернопільська, Сумська області.

За фахом я інженер, але спеціалізація — дорожньо-транспортні будівельні меліоративні машини і обладнання. Маю диплом Київського автодорожного (колись був КАДІ). Нині — Національний транспортний університет. Там же отримав другу вищу освіту. Вже економічну.

Ні на мить не пожалкував, що потрапив у сільське господарство, тому що ця галузь унікальна і єдина, яка наразі розвивається.

Ви кажете, що постійно вчитеся, де черпаєте знання: інтернет, підручники, брошури та каталоги компаній? Чи це безпосередньо спілкування з колегами?

Всього потроху. І самі застосовуємо набуті знання, дивимось, що та як на полях у сусідів, обмінюємось досвідом. Якщо поблизу в районі впроваджено нову технологію, обов'язково поїдемо, познайомимось, подивимось, як вона працює, зробимо для себе певні

висновки, аби потім прийняти оптимальне рішення для себе.

Сусіди інформацію не ховають?

Як правило, ми всі один одного давно знаємо, сенсу приховувати немає. Люди в сільському господарстві взагалі щирі: якщо хтось застосував якусь технологію, отримав більше врожаю, то обов'язково поділиться інформацією.

Чи відвідуєте заходи за кордоном? На що звертаєте там увагу?

Минулого року був у Данії. Іздили на завод з виробництва причіпних обприскувачів — Харді. Подивилися виробничі лінії, моделі. Спробували техніку: поїздили на цьому обприскувачі. Відвідали господарства, де ця техніка вже працює. Кожному цікаво, побачити техніку в реальних умовах, в житті. Розповідати можна багато, а на практиці подивитися, поспілкуватися з фермером, — це інша справа. Фермер і про переваги, і про недоліки розкаже.

Ви трудоголік?

Відверто: я себе таким не вважаю. Я просто відповідальна людина. Обсяги робіт великі: є можливість — перепочили, немає можливості, то навіть не обговорюємо. Фактично я весь час в селі, чи в полі під час сезону. Коли міжсезоння, тоді намагаюся максимально часу присвятити сім'ї: організувати спокійні дні, з'їздити на річку, чи до друзів на дачу.

Інженер Варнаков задоволений своїм нинішнім становищем у компанії та вдячний можливості постійного професійного зростання. «Мене влаштовує нинішній стан справ. Ми постійно навчаємося, постійно відвідуємо семінари BASF, Syngenta, DuPont. Маємо можливість обмінюватися досвідом: в рослинництві, що стосується технологій обробки ґрунту, яка де техніка використовується. Інформація цікава, як інженерові, так і агроному».

Ще трохи і Варнакову доведеться більшу частину свого часу проводити в полях. «В принципі я в основному на виробництві. Якщо це кластер Сумської області, то я знаходжусь де-не-де посередіні: оперативно встигаємо реагувати на всі запити господарств. І до Чернігівської області при потребі доїхати, чи по Сумщині», — ділиться інформацією Сергій. Подумавши, додає, що всі плани може змінити погода. «На природу ми не впливаємо. Буває, що посівна раніше починається, буває — пізніше. Так само і жнива», — каже Варнаков, і резюмує: «Я, по великому рахунку, не офісний працівник».

«ПОЛЕ КЛИЧЕ»

РОЗМИНКА ДЛЯ ЧОЛОВІКІВ

12.04.2016 – 12.05.2016

Компанія «РОСТОК-ХОЛДИНГ» вирішила перевірити уважність та спостережливість співробітників та пропонує працівникам компанії та їх родинам згадати історію розвитку групи та відповісти на кілька запитань аби отримати корисний та приємний приз.

КОНКУРСНІ ЗАПИТАННЯ

1. В якому році «РОСТОК-ХОЛДИНГ» вперше провів змагання техніки?
2. Трактор якого світового виробника було визнано переможцем у змаганнях, організованих групою у 2013 році?
3. Яка рекомендована норма висіву в 2016 році в нашій зоні соняшнику (Syngenta) та кукурудзи (Dekalb)?

ПРОВЕДЕННЯ КОНКУРСУ

Організатором конкурсу є група «РОСТОК-ХОЛДИНГ». Конкурс проводиться в усіх кластерах групи.

Результати будуть представлені в наступному номері корпоративного журналу.

Переможця конкурсу визначатиме журі.

До складу журі увійдуть представники групи «РОСТОК-ХОЛДИНГ» на чолі з Виконавчим директором.

Відповіді на запитання приймаються за адресою:
E-mail: pr@rostokholding.com

ВИНАГОРОДА:

Хто відповість першим правильно на всі три питання, отримає теплу жилетку та кепку від наших партнерів Titan Machinery.



тепла жилетка
та кепка від
TITAN MACHINERY



АВТОРИТЕТ

Колеги про нього кажуть так: спокійний, аргументований, мудрий.

В палких дискусіях з молодими колегами саме до його думки дослухаються: завжди чітко та зважено висловлює свою думку, знаходить спільну мову з будь-якими віковими групами в холдингу.

Історія компанії «РОСТОК-ХОЛДИНГ» тісно переплелася з його долею. Тож і розмова з головним агрономом компанії Юрієм Лебедевим вийшла багатогранною: і про компанію говорили, і про аграрний сектор, і про кар'єру самого Юрія. А ще про країну та її майбутнє.



Юрій Лебедєв,
головний агроном компанії «РОСТОК-ХОЛДИНГ»

ПРО ПОЛЯ

Що для Вас значить словосполучення: «Фабрика під відкритим небом»?

Знаєте, якщо просто взяти слово фабрика, то виникає багато різних нюансів та асоціацій. Я не Олександр Блок, я не написав вірш «Фабрика», який як на мене розкриває суть стосунків фабрики-канти-робітники. Для мене фабрика — це все-таки певна матриця. Це величезне виробництво під відкритим небом.

Ви на полі новатор чи консерватор: яким системам обробки ґрунту надаєте перевагу?

Я не прихильник якогось окремого методу обробки ґрунту. Знаєте, в будь-якій технології повинна бути так звана власна диктатура. Будь-яка система має свої нюанси, агрономи мають виконувати їх. Якщо це, скажімо, класична оранка, як це зараз модно називати, то там свої обмеження чи табу. Якщо це strip-till, то там свої нюанси. Ми намагаємося дотримуватися основних принципів, тобто, зважаємо на диктатуру тої чи іншої системи. У наших кластерах є і безвідвальний обробіток, є і класична оранка, є мінімальний обробіток ґрунту, тобто дисковка з подальшими операціями.

Фактично в країні стартувала посівна. Як проходить день агрономів РОСТОК-ХОЛДИНГУ?

Планування у нас починається задовго до посівної. Вже в грудні попереднього року маємо бюджети. Більш того плануємо на 5 років наперед. Чим керуємося при плануванні? Аналізуємо ринки, і котирування в Чикаго дивимося, аби зрозуміти, які культури мають перспективи. Основними культурами у нас є кукурудза та соняшник.

ПРАВИЛА ЖИТТЯ ЛЕБЕДЄВА

От всі завжди питають про досягнення. Мене ніколи ніхто не запитав про помилки. Вони є, про них потрібно говорити для того, щоб їх ніхто не повторив.

Головне — не помилитися в людях. Для мене люди, які не допрацьовують, халтурять, вони — зрадники.

Мені чомусь дуже запам'яталися слова Симона Петлюри. Він одного разу висловив свою думку про те, що в пістолеті має бути 7 патронів. Один з них повинен бути для ворогів, а шість — для зрадників.

Колись в юності дивився фільм «Два капітани». Потім прочитав книгу Каверіна «Два капітани». От там основні канони, яких потрібно дотримуватися.

Коли вже сам був батьком, то по телевізору якось йшов фільм «Офіцери». Я посадив синів і змусив подивитися фільм, хоча їм хотілося по вулиці бігати. Для них фраза «є така професія батьківщину захищати» дуже багато значить.

Ми самі так виховувалися. І намагалися так виховувати дітей.

Таку культуру як соняшник не можна сіяти з року в рік на одному і тому ж полі. Тому маємо в сівоzmіні і пшеницю, і сою, аби дотримуватися ротації, схожої на класику.

Відтак, на місцях заздалегідь знають, де які культури будуть сіяти. Колись давно старі люди питали: чи можна в Сумській області, в Чернігівській області посіяти соняшник? Все змінилося: нині сіємо. Ми на півночі вирощуємо соняшник і кукурудзу. Є питання вологи, але ми їх вирішуємо. Знаєте, у штаті Айова є одне містечко. Якщо ти приїжджаєш в серпні і в цей період йде дощ, то ти живеш в готелі безкоштовно. Тобто під час цвітіння кукурудзи, якщо йде дощ — ти живеш безкоштовно, бо місто буде з урожаєм.

Показники врожайності в холдингу плануються?

Безумовно. Якщо аналізувати всі роки нашої роботи, у нас показники врожайності завжди вищі за середні показники по країні, причому фактично по всіх культурах.

Чим це пояснюєте?

Насамперед це можна пояснити тим, що ми дотримуємося технології 5+. Вважаю, що ми маємо прагнути працювати на 5+. Хоча зізнаюсь, що не завжди це виходить. Але тверду 4 в результаті маємо завжди. Отож, результати завжди вищі за середні.

А хто відповідальний за довгострокове планування?

Знаєте, чому цікаво і легко працювати: ми не боїмося говорити про те, про що думаємо. Обговорюємо питання спільно з керівництвом, завжди приходимо до спільного знаменника за круглим столом переговорів. Кожен з відділів висловлюється максимально відверто, разом думаємо, разом розвиваємося. Тому і результати завжди кращі, ніж по країні.

Що найскладніше в роботі агронома сьогодні? Чого не вистачає для відчуття 100-відсоткової бездоганності?

Робота — це праця, це аналітика, це експерименти. Судячи з усього, цьогоріч буде пізня весна. Якщо весна рання — це одні нюанси, якщо весна середня, то інші. Якщо пізня то це взагалі третій варіант. Рання весна — це коли зима-літо. Найстрашніший сезон, коли все в один день треба сіяти і працювати і вносити і так далі. Коли пізня весна — це не зовсім добре може бути для озимої пшениці. Вона не розуміє, коли починати вегетувати.

Думаю, що в першу чергу потрібно правильно все вміти спланувати. Але не завжди люди, які на місцях думають так, як ти. Ось це найскладніше: навчити людей, які безпосередньо в кластері працюють, думати так як ти сам. Це основне завдання агронома. Тоді і ти почувашся комфортно, і люди, які виконують роботи в полі, безпосередньо беруть участь в виробничому процесі, отримують і задоволення від роботи, і бонуси, в тому числі фінансові.



Вважаю, що ми маємо прагнути працювати на 5+.

Юрій Лебєдев

ПРО ЗЕМЛІ

Наразі у Вашому підпорядкуванні майже 60 тисяч гектарів. Компанія планує рости далі земельно. Існує думка, що більше 30 тисяч гектарів – малокеровані землі. Що скажете?

«Погано кероване» означає лише одне: недопрацьовано.

Особисто я не вважаю, що ми вже досягли того рівня, коли час далі нарощувати земельний банк. На даний момент хочу ще трохи оптимізувати те, що вже є в обробітку, виїти на плановані результати, зменшити до мінімального значення залежність від погодних умов. Тобто, працювати бездоганно.

Тоді можна і далі рухатися і розширювати земельний банк.

ПРО ЗНАННЯ

Звідки отримуєте нову інформацію: про новачії, технології, сорти?

Знання отримую, насамперед, спілкуючись з колегами. Це і колеги по холдингу, і представники інших компаній. Постійно спілкуємося, говоримо про перспективи. Під час зустрічей робочих та неформальних, завжди ділимося: хто де був, що нового побачив.

Чим більше ми будемо між собою спілкуватися, тим швидше отримаємо ті результати, яких прагнемо.

Зізнаюся: не люблю відвідувати виставки, бо не встигаю нічого розгледіти. Ще жодного разу не було, щоб на виставку приїхав і нікого не зустрів, не відволікся від самої виставки. Постійно 10, а то і більше знайомих зустрінеш. В цілому з колегами зустрічаємося на семінарах та конференціях.

Загалом керівництво компанії налаштоване, аби співробітники розвивалися. Ми от, наприклад, були в США: подивилися на сільське господарство за океаном. Колись мені говорили: американці заїмаються тільки ноу-тілом, чи стріп-тілом. Це не так: побачили обробку ґрунту плугом, дисками та no-till. Відразу собі думаєш: а в нас можна застосувати, які будуть результати. Єдине, що ніколи не можна приміряти для себе — це погодні кліматичні умови і тип ґрунту. Минулого року їздили до Канади. Подивилися, як там фермери працюють. Дивимось, робимо висновки. Мене цікавлять перш за все технології.

Ви своїми підлеглими задоволені?

Так. Ми щорічно проводимо навчання персоналу. Не тільки агрономів, а й керівників відділків та директорів. Ми залучаємо їх максимально до процесу

планування структури посівів, адже вони в першу чергу бувають в полях, бачать, що відбувається на полі, і мають вчасно сигналізувати в разі виникнення проблеми.

Які вузи закінчували ваші спеціалісти? Як оцінюєте нинішню систему аграрної освіти?

Завжди порівнюю будь-яку професію зі спортом. Бігти хочуть всі. Але не всі приходять до фінішу. І раніше, і нині не можна казати, що вузи погано вчать. Вузи дають те, що в книжці. А на практиці буває абсолютно до навпаки. Так, якщо подивитися літературу, яка є в багатьох вузах, то вивчають препарати, які сьогодні ніхто не використовує, їх вже забули. Такі ж проблеми і з підручниками по системам обробітку ґрунту.

Людина, яка хоче вчитися, отримає знання. Ще ніхто не відміняв самодисципліну і самоосвіту. Побачив, зацікавився. Значить, ти включаєшся в роботу. Починаєш працювати, починаєш більше розуміти. І крок за кроком стаєш професіоналом.

А Ви ще вчитеся?

Постійно. Я ж не дарма літаю в Штати, Канаду, Європу. Постійний процес навчання. Подивіться навіть на список препаратів, який з'являється щороку, кожна компанія оновлює свої препарати: потрібно моніторити, спілкуватися, розуміти, що де і коли застосувати.

Часто проблема з молоддю в іншому: більшість нині хоче прийти на роботу, сісти в кабінеті, включити комп'ютер, а потім прийти до віконця отримати гроші. І додому. Це проблема наша спільна. Кадри треба виховувати, відбирати, підбирати, навчати.

ПРО ОСОБИСТЕ

Діти пов'язані з аграрним бізнесом?

Молодший так, старший ні. Молодший — не агроном, працює у сфері продажу ресурсів для АПК. Треба, правда, віддати йому належне: багато цікавиться, я охоче з ним ділюся знаннями. Перш ніж продати насіння, він обов'язково поцікавиться у керівника господарства, скільки є землі в обробітку, з якими добривами працює, як обробляє ґрунти, а вже потім може порекомендувати, які засоби захисту, або яке насіння краще.

Маєте велику родину?

Діти живуть в Дніпропетровську, онуки теж.

Ми з дружиною поки тут, в столиці, але думаємо все таки переїхати до Дніпра та жити там. Ми всі живемо в Україні. І я пишаюся, що родина живе в Україні, що ми всі любимо свою країну.

Вдома про роботу говорите?

Один дуже мудрий чоловік мені якось сказав: старий все ж таки розділяти родину і роботу. І я прислухався, хоча тоді був ще молодий. Коли приходжу додому, то намагаюся увагу приділяти сім'ї. Ні, ми не говоримо про роботу, хоча інколи буває, але це не глобально, а так якась дрібниця може згадатися. Поріг переступив — увага дітям, онукам, дружині.

Чим живете крім агрономії та сільського господарства?

Знаєте, років п'ять спортом особливо не займаюся: є моменти, пов'язані зі здоров'ям. Тепер футбол тільки по телевізору дивлюся, або на стадіон ходжу. Інша атмосфера: трибуни заповнюються, потім раз і команди виходять на поле. Ці почуття не можна передати словами. Коли Дніпро приїздить сюди грати в футбол, то ми з дружиною ходимо на стадіон. Вона після першого разу мені сказала: да, це не телевізор. Це набагато цікавіше. Це свого роду спектакль в театрі, правда спортивному.

Люблю збирати гриби. У нас добрі друзі є на Житомирщині, вони нас водять до лісу, знають грибні місця... Колись воза білих грибів назбирали, навіть фото є: кінь везе віз повен білих грибів.

Згадав про гриби, згадав про ліси: заходиш до лісу, а там вже галявини вирізані. Це вже злочин.

Нещадно, не виростивши жодного дерева, зрізати десятки. Це не правильно. В європейських державах перш ніж зрізати дерево, ти повинен посадити як мінімум три чи п'ять, а лише потім отримати дозвіл, щоб зрізати.

Знаєте, на тему політики намагаюся не говорити, бо дуже емоційно до цього ставлюся.

Все ж таки ризикну запитати: ринок сільгосп-земель. Настав час продажу-купівлі земель сільгоспризначення?

Переконаний, що суспільство не дозріло до того, щоб торгувати землею. Давай, те подивимося на Україну зверху. Для багатьох основний дохід — це сільське господарство. І якщо ми зараз продамо землю, то вже назад не отримаємо.

Ви вважаєте, що Ви відбулися як особистість?

Якщо чесно, то так, я відбувся. Поясню, чому так вважаю. Головне, навіть не кар'єра, головне — це мої діти та внуки. А також те, що вони люблять ту країну, в якій живуть. Не хочу говорити про те, що відбувається в країні, бо знову почнуться емоції... Дуже гордий, що мої діти розуміють важливість любові до батьківщини, люблять свою країну. І онуки розуміють, подорожують по ній.

Я вважаю, що це найголовніше досягнення в житті.



ЖУРНАЛІСТСЬКИЙ ПОГЛЯД

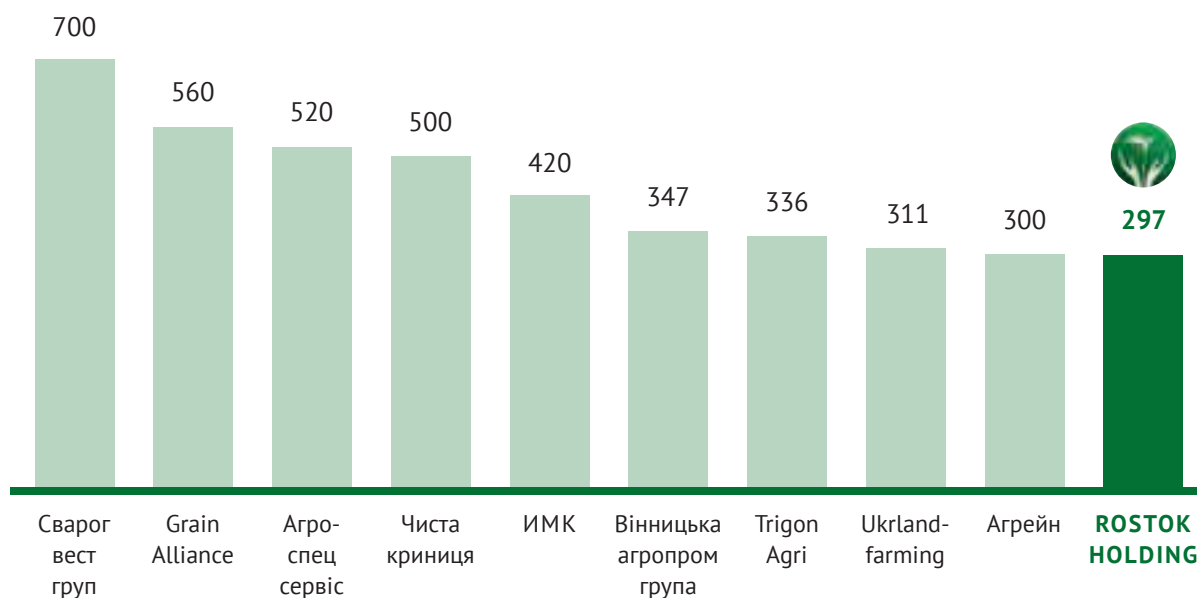
Група компаній «РОСТОК-ХОЛДИНГ» від початку існування знаходиться «під прицілом» камер фотографів та операторів телебачення. Погляд зі сторони, чи точніше сприйняття себе очима журналістів постійно дисциплінує, не дає розслабитися, відтак «РОСТОК-ХОЛДИНГ» постійно в хорошій формі.

Співпраця з представниками медіа-спільноти та відкритість спікерів групи дозволяє компанії постійно перебувати в орбіті аграрного інформаційного простору.

Великий не означає ефективний і навпаки. Складений журналом «Forbes» рейтинг найефективніших агрокомпаній України красномовно підтверджує цей факт конкретними цифрами.



EBITDA/га, \$*



● Джерело: Рейтинг 20 найефективніших агрокомпаній України за версією журналу «Forbes».

* 7 компаній із представлених топ-10, включаючи групу «РОСТОК-ХОЛДИНГ», обробляють до 100 000 га. Решта 3 - ИМК, Ukrlandfarming та Агрейн – обробляють понад 100 000 га.

ПОСІВНА: В ОБ'ЄКТИВІ «РОСТОК»

Фактично весняна посівна стартувала. В поля вийшли аграрії всіх регіонів. Відтак «РОСТОК-ХОЛДИНГ» пропонує зафіксувати основні моменти кампанії-2016 на професійні фотокамери, чи камери телефонів або смартфонів.



УМОВИ КОНКУРСУ:

1. Зареєструватися на сторінці групи в Facebook.



<https://www.facebook.com/Rostok-Holding-Group-1661437134116232/>

2. Надіслати фото на e-mail: pr@rostokholding.com

ПРОВЕДЕННЯ КОНКУРСУ

На конкурс приймаються як репортажні знімки, так і постановочні фото. Головна умова — оригінальні, цікаві, кумедні, унікальні.

Фото приймаються до 15 травня 2016 року включно. Всі фото будуть опубліковані на сторінці групи «РОСТОК-ХОЛДИНГ» у Facebook.

Результати конкурсу будуть визначатися за кількістю лайків того чи іншого фото на сторінці групи «РОСТОК-ХОЛДИНГ» у Facebook.

Ім'я переможців компанія оголосить 20 травня 2016 року.

ВИНАГОРОДА

Переможці отримають приємні подарунки:



*Беріть участь, це легко!
Бажаємо натхнення та відмінних знімків!*



«РОСТОК» ПОШЕЛ В РОСТ

Стремительно наращивая объемы бизнеса и масштабы деятельности, «Росток-Холдинг» не словом, а делом демонстрирует успешность избранной им стратегии развития. Что позволило убыточной компании всего за три года стать одним из лидеров агробизнеса Украины?

Кабинет председателя совета директоров холдинга больше похож на военный штаб. Большой стол завален бумагами, на которых Виктор Купавцев рисует паркером сложные схемы захвата рынков и направления дальнейшего развития своей закаленной в боях армии — группы компаний «Росток-Холдинг». На стене — карта земельного банка холдинга: «поля сражений» за урожай. Вокруг — верная команда единомышленников, где каждый четко знает свои полномочия и зону ответственности.

«Секрет успеха холдинга — в выборе верной стратегии и методов ее реализации», — считает Купавцев.

КАМНИ ПРОЙДЕННЫХ ДОРОГ СУМЕЛ ПРОБИТЬ «РОСТОК»

Первым профильным активом будущего агрохолдинга стал еще в конце 1990-х Ичнянский завод по производству сухого молока и масла.

В последующие годы вокруг этого предприятия удалось сконцентрировать несколько молочно-товарных ферм, которые сегодня обеспечивают производственные потребности завода в молочном сырье на 30%, а также земельные угодья для выращивания необходимых кормов и комбикормового завода.

Со временем возникла идея развивать зерно-трейдинговое направление и инфраструктуру для хранения зерновых, поэтому для эффективного управления в 2010 году была создана холдинговая компания.



ВЫСОКОРЕНТАБЕЛЬНЫЙ АГРОБИЗНЕС

Слово «эффективность» самое популярное в холдинге. Этому богу молится команда «Росток»: его считают залогом стабильного роста компании.

Именно поэтому, за три года трехкратно нарастив земельный банк до 60 000 га, сегодня менеджмент холдинга не стремится к его бесконтрольному масштабированию в угоду рейтингам. Не отрицая планов по возможному расширению, здесь признаются, что приоритетными для «Росток» являются земли, расположенные возле существующих кластеров: в Черниговской и Сумской областях. «Да, от портов далековато, но с точки зрения преимуществ климата и ценности грунтов та надбавка, которую мы получаем в урожайности, с лихвой покрывает затраты на доставку в порт», — говорит председатель совета директоров и добавляет: «Мы взяли столько земли, сколько можем эффективно обрабатывать. Применяя только качественный семенной материал, грамотный севооборот, лучшие средства защиты растений и удобрения, а также знания нашей команды, мы смогли добиться высокой урожайности с меньшими затратами. В прошлом году показатели урожайности основных культур были почти в два раза выше среднего по Украине». «Правильный подбор техники и оборудования, а также квалифицированные кадры — сильные стороны группы «Росток-Холдинг», — уверен Роман Бондаренко, руководитель ООО «Агротек», поставляющего холдингу технику John Deere. — Сегодня добиться отличных результатов возможно только, когда в штате есть профессионалы, которые грамотно подходят к процессу возделывания земли и обрабатывают почву эффективной техникой и надежной высокопроизводительной экономичной в эксплуатации, с низкими затратами на обслуживание». Эту точку зрения высказывает и другой партнер холдинга ООО «Агротехсоюз», являющийся официальным дилером сельхозмашиностроительной техники Claas и Lemken в Украине. «Требования «Росток» к уровню производительности техники, к скорости поставки запасных частей и сервисному обслуживанию, на порядок выше, чем у других хозяйств, так как сельхозмашины и агрегаты у них не должны простаивать ни секунды», — поясняет менеджер по работе с клиентами Андрей Васимович.

Достаточное финансирование, объем которого за последние три года составил около \$60 млн, позволило холдингу построить эффективное производство, дающее стабильную операционную прибыль в среднем \$600 с 1 га. В компании не скрывают источников инвестиций — реинвестированная прибыль и заемные средства.

Увеличение масштабов операционной деятельности привело к улучшению кредитоспособности, что позволило увеличить кредитование с \$3,5 млн в 2010 году до \$30 млн в 2013-м. Большая его часть приходится на «БТА Банк». «Прозрачность юридической структуры, четкое выполнение стандартов учета и знание того, как работают банковские алгоритмы, делают «Росток» комфортным и надежным заемщиком», — отмечает председатель правления ПАО «БТА Банк» Наталья Сергеева.

Юрий Астахов, директор инвестиционно-банковского отдела Dragon Capital, который является финансовым консультантом группы «Росток-Холдинг», добавляет: «Нам всегда интересно работать с лидерами. Ведь по операционно-финансовым показателям «Росток» находится на уровне ведущих игроков отрасли. Мы видим их грамотную стратегию развития и продуманный бизнес-план. Руководство холдинга отличается высокой эффективностью, четкое понимание процессов, готовность и способность вести переговоры с различными международными финансовыми институтами».

Сегодня главные направления инвестиций холдинга — инфраструктура и логистика. «Как холдинг, активно работающий на рынке зернотрейдинга, мы знаем, что качество продукции и своевременность отгрузки дают свои премии в цене — премии в работе с крупными покупателями и конечными потребителями. Поэтому мы активно инвестируем в строительство элеваторов и мощностей по приемке и выгрузке», — подчеркивает Купавцев. Так, в 2011 году в Черниговской области была построена первая очередь элеваторного комплекса мощностью 1000 т в сутки по сушке и 25 000 т по хранению зерна. К концу 2013-го, после завершения строительства второй очереди, его мощность возрастет до 35 000 т. Первое зерно приняла в прошлом году и первая очередь элеваторного комплекса мощностью 20 000 т в Сумской области. «Холдинг быстро и целенаправленно развивает свои мощности в сегменте хранения зерна и построения инфраструктуры, — считает Юрген Мевис, глава представительства компании SPS, поставляющей оборудование для элеваторов. — Эффективно организовав свою инвестиционную программу, «Росток» реализует ее в сжатые сроки и при этом показывает немедленные результаты».

Как результат, на сегодня оборот собственных мощностей хранения увеличился более чем в три раза. Секрет прост: активно работающее в структуре холдинга направление зернотрейдинга позволяет максимально загружать собственные элеваторные мощности. Таким образом, агробизнес и торговля успешно дополняют друг друга, снижая риски каждого из направлений. Их синергия — гарантия успешной стратегии холдинга.





ЗЕРНОТРЕЙДИНГ

Всего за три года «Росток» вошел в число крупнейших украинских зернотрейдеров, сумев втрое увеличить количество экспортируемой продукции. В текущем маркетинговом году планируется экспортировать около 600 000 т зерновых, из них 200 000 т собственной продукции. «Мы гордимся этим результатом, — признается Купавцев. — Это означает, что «Росток» смог занять правильную торговую позицию и встроиться в рынок зернотрейдинга!»

Зернотрейдинг стал важным инструментом построения стратегии развития компании. «Мы заходили в производство со стороны торговли, — вспоминает Купавцев. — Сначала торговали, потом начинали увеличивать земельный банк, повышали эффективность производства. Ведь именно торговля помогает заглянуть в будущее!»

Огромную роль играет торговля и выход на биржу и в наращивании стрессоустойчивое. Ведь на протяжении сезона «Росток» тратит значительные средства, а будут ли они покрыты необходимым уровнем дохода, зависит от ценовой конъюнктуры на мировом рынке. Так в этом году на фоне прогнозируемого хорошего урожая в США ожидается существенное снижение мировых цен на зерно. И в данной ситуации нужна уверенность в будущем и максимальная страховка от убытков. Вот почему хеджирование стало здесь популярным инструментом для стабилизации работы и страхования убытков.

«Я всегда говорю аграриям: «Надейтесь не на государство, а на свои силы. Используйте новые технологии, хеджируйте риски», — говорит председатель совета директоров холдинга. — Когда цена неблагоприятная, не думайте об инвестициях. Лучше нарастить жирок, чтобы пережить тяжелые времена. Секрет успеха «Росток» — это синергия торговли, работы по хеджированию рисков, логистики, эффективного сельхозпроизводства. Мы знаем все проблемы и риски построения бизнеса в Украине. Но мы уверены, что здесь и сейчас можно добиться результата!»



КОГДА ИМЯ ОБЯЗЫВАЕТ

Совладелец и председатель совета директоров компании «РОСТОК-ХОЛДИНГ» Виктор Купавцев уверен, что сейчас время инвестировать в проекты с максимально быстрым сроком окупаемости и развивать торговлю и логистику.

В 1993 году он уже был миллионером. Друзья и партнеры звали его «Молочник»: он контролировал 40% рынка сухого молока. И хотя выражение «попасть в молоко» означает промах, его молоко — это было попадание в десятку. А потом в один момент рынок рухнул...

Виктор Купавцев образца 2015 — председатель совета директоров группы «РОСТОК-ХОЛДИНГ», опыт работы в аграрном бизнесе — 23 года. Его имя практически полностью отображает его характер и жизненные принципы. «Многие, кто меня знает, помнят, что если я падал — все равно поднимался», — говорит Купавцев, переживший сложную операцию, и падения, и взлеты в бизнесе.

Изредка он называет себя играющим тренером, вспоминая молодость, когда играл за сборную Украины по футболу.

Он откровенен, вспоминая свое становление: «начинал, как многие, с компьютеров, видеомагнитофонов... Это было трудное время: кто состоялся, а кто нет». Обычный выпускник Киевского политеха, инженер, которого ветер перемен в стране забросил в аграрную сферу. «Нас мало осталось — последних из могикан, кто с нуля поднимал бизнес», — вспоминает он.

Человек из простой семьи создавший группу «РОСТОК-ХОЛДИНГ». Об истории становления группы и планах на будущее — Виктор Купавцев.

Виктор Петрович, в это непростое время, когда даже колоссы падают, происходят дефолты, а многие продают бизнес, как себя чувствует «РОСТОК»?

В этом году мы оптимизировали структуру холдинга: вывели в отдельное направление молокоперерабатывающие заводы. Животноводство будем развивать как отдельный сегмент (наше собственное стадо насчитывает почти 2700 голов). Что дает структурирование бизнеса? Мы получаем возможность систематизировать доходы и расходы. В приоритете — растениеводство. У нас три больших кластера, в общей сложности около 60 000 га.



Досье

Виктор Купавцев родился в Черкассах 19 июня 1960 года. Окончил Киевский политехнический институт по специальности «инженер-радиотехник».

С 1977 по 2004 год прошел путь от слесаря и электромеханика до директора предприятий, специализирующихся на строительстве и молочной переработке.

С июня 2010-го и по настоящее время — один из учредителей и собственников группы «РОСТОК-ХОЛДИНГ».

«Нас мало осталось последних из могикан, кто с нуля поднимали свой бизнес. Это самородки сегодня, которых собрать бы и создать фонд, чтобы поддерживать украинскую молодежь, старт-апы. Наше будущее — за ними».

А главное, у нас компактный земельный банк. Мы хотим увеличить его до 100 000 га, но на этом пока остановимся, иначе эффективность бизнеса снижается. У нас оптимальное плечо доставки до элеваторов — 15–60 километров. Достаточно техники (200 единиц современных машин, 70% которых введены в эксплуатацию за последние три года).

В 2014-м мы сосредоточили усилия на усовершенствовании тех проектов, которые начали ранее. С момента основания (в 2010 г.) компания динамично развивала собственные элеваторные комплексы, увеличив в 2015 г. мощности хранения в 4 раза до 100 000 тонн.

Рыночная ситуация заставила нас сконцентрировать внимание на рентабельности и ликвидности холдинга. В нестабильных условиях важно было ввести жесткий контроль над всеми бизнес-процессами и оптимизировать финансовую составляющую: максимально уменьшить себестоимость, улучшить технологии и тем самым повысить эффективность компании.

Что касается инвестиционных проектов, то под них необходим приток «свежей крови». Мы готовы к сотрудничеству с международными финансовыми организациями и уже начали работу в этом направлении. На фоне политической и экономической непредсказуемости считаем, что деньги надо вкладывать в краткосрочные проекты с максимально быстрым сроком возврата вложенных средств. Сейчас нужно развивать торговлю и логистику.

Торговля всегда была вашим основным направлением. Но сейчас вы отказались от трейдинга. Планируете снова развивать это направление?

Мы находим способы продавать кукурузу по \$165–168, когда многие продают по \$140–145 за тонну. Торговлей наша компания активно начала заниматься еще в 2008 году. С 2009-го мы осуществляли экспортные продажи на условиях FOB и CIF. Благодаря этому объемы экспорта за пять лет достигли 600 000 т (по итогам 2013 года).

Закупали зерно по всей Украине, работая с крупнейшими транснациональными и отечественными поставщиками.

В 2014-м ценовая конъюнктура на глобальных рынках сельскохозяйственной продукции на фоне растущего предложения и больших переходящих запасов была неблагоприятной (индекс продовольственных цен ФАО в прошлом году упал до рекордного показателя с 2011-го). Решили приостановить трейдинговую деятельность и сфокусировались на производстве. Хотя на условиях CPT и DAF работаем.

Выйдем ли мы на рынок с закупкой зерновых и будем ли мы вновь работать на условиях FOB и CIF?

Во многом зависит от рыночной ситуации и наличия достаточного объема ресурсов с нашей стороны, но в целом такие планы есть. Торговля позволяет «заглянуть в будущее». Поэтому экспорт — это логичный этап стратегии нашей компании, что позволит повысить ликвидность. Холдинг способен продавать на внешние рынки до 1–1,5 млн т зерна. У нас сильная команда трейдеров и аналитиков.

Многие жалуются, что в агросекторе не хватает квалифицированных кадров.

В группе работает около 1400 человек. Основной состав, несмотря на сложности и непростые времена, сохранился. Мы создаем рабочие места, даем людям возможность зарабатывать, а также возможность расти. Иногда кто-то уходит, достигнув пика карьеры в группе. (Купавцеву важно, чтобы сотрудники компании росли вместе с ней. Он человек требовательный, но справедливый. И к себе предъявляет еще более высокие требования, чем к сотрудникам. Бизнесмен в курсе всех новинок в агро сфере: от альтернативных культур и энергосберегающих технологий до новшеств в выращивании традиционных сельскохозяйственных культур. — Авт.)

Знания были и есть силой. Когда-то мне и моей команде не хватило понимания глубины рынка молочных продуктов. С тех пор всегда инвестируем в кадры: наши инженеры, агрономы, технологи, риск-аналитики и трейдеры держат руку на пульсе аграрных событий. Поэтому нам удастся принимать взвешенные решения и правильно реагировать на вызовы времени.

Команда, она как оркестр — нужны разные музыканты. Стараемся, чтобы виртуозность и мастерство сотрудников росло (не зря же мы «РОСТОК»). И, конечно, должен быть дирижер. То есть лидер, руководитель, который должен выполнять ряд задач. Одна из моих задач — находить финансы и правильно распределять их.

Кстати, о финансах. Где вы намерены искать инвестиции? Как вы сейчас взаимодействуете с банками? Насколько они готовы идти вам навстречу?

Начну с банков и кредитов. Мы сотрудничаем с банками как на территории Украины, так и за рубежом. У нас открыты лимиты под торговую деятельность в одном из европейских банков. Также мы работаем и с лизинговыми компаниями. Все долговые обязательства выполняем в полном мере. В 2014 году наш коэффициент Net debt/EBIDTA, согласно аудированной отчетности, составил 2,3. Наш кредитный портфель оптимальный. Кредитная нагрузка на конец этого года будет составлять около \$21,7 млн. Компания в состоянии своевременно обслуживать долг и удерживать приемлемый уровень ликвидности.

Ожидается, что на конец года коэффициент Net debt/EBIDTA не превысит 1,5.

Перед акционерами любого бизнеса стоит задача — развивать компанию в благоприятные времена и сберечь в сложные, что, по сути, удается акционерам группы «РОСТОК-ХОЛДИНГ».

Мы благодарны финансовым партнерам за понимание и поддержку. Для развития используем как собственные, так и заемные ресурсы. Но стараемся выдерживать пропорции, ориентируясь на поставленные прогнозные показатели и отслеживая выполнение финансовых ковенантов.

Агропромышленный сегмент в непростых условиях военных действий и нестабильности, слабой прогнозируемости доказывает, что сектор ликвидный и с аграрными компаниями можно и нужно работать. В первую очередь с местными украинскими холдингами.

Кто вышел на IPO — получил доступ к более дешевому международному финансированию. Мелкий бизнес старается довольствоваться собственными ресурсами. А вот фундамент отрасли (я так называю средние компании) требует более пристального внимания со стороны банкиров.

Купавцев вывел собственную теорию жизни человека: «В каждом заложена определенная энергия. Если ее неправильно реализовывать, то можно потерять себя. Энергию надо почувствовать. И направить в правильное русло»

Что касается инвестиций, то есть для нас один принципиальный момент: сохранить управление компанией. В остальном мы открыты и готовы к обсуждению различных вариантов сотрудничества.

Например, оцениваем перспективы проекта по созданию пусть и небольшого, но собственного производства посевного материала.

Вопреки пессимистичным настроениям многих участников рынка, вы видите свет в конце тоннеля, строите бизнес, опираясь на оптимизм и веру. Каким будет «РОСТОК-ХОЛДИНГ» через 10 лет?

«РОСТОК» начинался с доверия друзей и уверенности в собственных силах (были и опыт, и знания, и хорошие партнеры). Решил так: пусть это будет мой шедевр, если хотите. Начали с торговли, чтобы были оборотные средства. Потом стали плотнее работать с банками (имя Купавцева сослужило ему хорошую службу: частное финансирование удастся привлечь в достаточно больших объемах. — Авт.).

Но торговля торговлей, а хотелось-то большего. Надо было осваивать аграрное производство. Правда, к тому моменту все «жирные черноземы», как нам тогда казалось, уже кто-то арендовал. Брали в аренду то, что было в северных районах Украины, где конкуренция за гектары была меньше. В результате мы выиграли. Наш главный секрет — достаточные запасы влаги в почве. Повезло нам с климатом. Показатели урожайности в холдинге выше, чем в центральных областях. Скажем, по кукурузе в Сумской области на отдельных полях нам удается выходить на урожайность до 150 центнеров с гектара.

Нам соседи говорили: на северных землях подсолнечник не растет, а мы три тонны с гектара собираем. Я бы сформулировал так: многолетний опыт в трейдинге и хорошие продажи, доступ к финансовым ресурсам плюс завидная команда производственников и благоприятный климат — синергия, обеспечившая нам нынешний результат. И главное — люди, которые верят мне, а я верю в то, что каждый из них может стать «первой скрипкой», если продолжить аналогии с оркестром.

Что дальше? А дальше только рост — имя обязывает. История группы «РОСТОК-ХОЛДИНГ» доказывает, что можно построить бизнес с нуля, зарабатывать самим и способствовать карьерному росту сотрудников, платить налоги и развивать производство в стране. Иногда мне хочется спокойной и размеренной жизни в процветающей Украине. А у нас бизнесмены зачастую как мальчишки силами меряются, доказывая что-то друг другу. Так и хочется сказать: «Очнитесь, ребята, нужно страну поднимать!»



РАСТИ ПОТИХОНЕЧКУ

Как и многие коллеги по клубу агрохолдингов, группа компаний «РОСТОК-ХОЛДИНГ» в текущем сезоне сосредоточила усилия на оптимизации бизнеса, удержав на плаву все направления.

О том, как прошел год, рассказывает Исполнительный директор «РОСТОК-ХОЛДИНГ» Дмитрий Купавцев.

Дмитрий, как оцениваете 2015 год? Каким он был для вас: легкий, сложный, непредсказуемый?

Погодно-климатические условия 2015 года — недостаточное количество осадков, особенно в период формирования урожая кукурузы в июле-августе, и аномально высокие температуры — скорректировали итоговые показатели урожайности кукурузы, нашей основной культуры, и, соответственно, не позволили получить ожидаемый объем зерна. Эти же причины помешали нам получить плановую урожайность и по сое. В целом, в этом сезоне наш регион получил лишь 55% среднегодовой нормы осадков.

В то же время, в этом году показатель урожайности подсолнечника выше по сравнению с прошлым годом. Этого удалось достичь благодаря ряду факторов. Речь, в частности, идет об использовании оптимальных для региона гибридов и учета результатов тщательного анализа почв. Важную роль сыграло и совершенствование технологической карты выращивания, а именно оптимизация структуры удобрений и средств защиты, а также дополнительная обработка инсектицидом, что обеспечило почти 100%-ные одновременно всходы растений. Следует отметить и улучшение качественного состояния полей в целом, ведь земли под контролем группы находятся уже не первый год.

Несмотря на погоду, пшеница также порадовала неплохим результатом.

Какое событие занимает особое место среди мероприятий компании?

Знаете, год прошел достаточно ровно. Правда, без юбилеев и открытий новых производств.

Рыночная ситуация заставила нас сконцентрировать внимание на рентабельности и ликвидности холдинга. В нестабильных условиях важно было ввести жесткий контроль над всеми бизнес-процессами и оптимизировать финансовую составляющую:



Дмитрий Купавцев,
Исполнительный директор «РОСТОК-ХОЛДИНГ»

максимально уменьшить себестоимость, улучшить технологии и тем самым повысить эффективность компании.

В этом году мы оптимизировали структуру холдинга: вывели в отдельное направление молоко-перерабатывающие заводы. Планируем и дальше развивать растениеводство, животноводство и элеваторные комплексы.

Из важных событий за рубежом хотелось бы отметить международную выставку AGRITECH-NICA-2015, где был представлен впечатляющий ряд передовых технологий и новейших разработок.

Какие ожидания от аграрного сектора на 2016 год? Основные планы компании на новый сезон?

2016 год обещает быть сложным в силу определенных факторов: неопределенность в области налогообложения, а именно потенциально возможная отмена льготного налогообложения для сельхозпроизводителей. Почти полностью перекрыт доступ аграриев к рынку заемного капитала и, вдобавок, низкие цены на зерновые на фоне растущего предложения и больших переходящих запасов.

Все же надеемся, что в следующем году погода, а также применение передовых аграрных технологий позволят нам посеять и собрать хороший урожай в оптимальные сроки.



НОВИЙ CLAAS AXION 940: ТЕСТ НА ОРАНЦІ

УкрНДІПВТ ім. Л. Погорілого провів польові тестування на глибокій веснооранці трактора Axion 940 виробництва компанії CLAAS (ФРН). Тестування проводилося на території Сумського кластеру групи «Росток-Холдинг» в агрегаті з плугом Vogel & Noot Hercules 1000 за складних умов.

Розвиток сучасних технологій вирощування сільськогосподарських культур та створення на теренах України великих суб'єктів господарювання стимулює розробку нових зразків високопродуктивної та надійної сільськогосподарської техніки. Для забезпечення потреб машинно-тракторних парків таких господарств необхідні потужні трактори. На цьому тлі в Україні зріс попит на трактори потужністю понад 300 к. с.

Ринок сучасних тракторів, які представлені в Україні різними виробниками та дилерами, досить насичений, що дає широкі можливості для вибору кращого варіанту, але нерідко ставить в складне становище сільгоспвиробників під час вирішення питання придбання нової техніки.

Інформація виробників та дилерів про їхню техніку носить здебільшого рекламний характер і в більшості випадків не дає змоги відрізнити технічний рівень однієї машини від іншої та знайти правильне рішення про те, який трактор найбільш повно відповідає тим вимогам, які найповніше задовольняють потреби господарника. Допомогти сільгоспвиробникам у більш повному ознайомленні з фактичними характеристиками сільськогосподарських знарядь допомагає тестування їх незалежними організаціями в умовах реальної експлуатації.

Саме таким чином повело себе керівництво групи компанії «Росток-Холдинг» організувавши проведення тестування тракторів на глибокій весняній оранці. Для розробки програми та визначення оціночних показників, були запрошені спеціалісти Українського науково-дослідного інституту прогнозування та випробування техніки і технологій для сільськогосподарського виробництва імені Леоніда Погорілого.





Забезпечуючи конкурентоспроможність своєї продукції, компанія Claas постійно її вдосконалює, створюючи нові моделі та цілі їх типорозмірні ряди. Новий модельний ряд тракторів Axion серії 900, моделі Axion 920, Axion 930, Axion 940, Axion 950 перекривають значний діапазон потужності від 320 до 410 к.с.

Нові сільськогосподарські трактори Axion серії 900 класичної компоновки з міцною оригінальною литою напіврамою, яка облягає картер двигуна, забезпечуючи компактність конструкції. Компактна конструкція рами забезпечує великий кутовий поворот коліс для максимальної маневреності та оптимальний доступ до моторного відсіку під час обслуговування. На напіврамі встановлено дизельний 6-циліндровий двигун FPT — (Fiat Power Train) — Cursor-9 з робочим об'ємом 8,7 л. Двигун обладнано чотириклапанним газорозподільним механізмом, турбонаддувом, системою проміжного охолодження повітря та передовою високо-ефективною системою впорскування палива Common-Rail.

4-діапазонна безступінчаста коробкою передач CMATIC дає змогу ефективно виконувати польові роботи на швидкості до 15 км/год та транспортні роботи на швидкості до 50 км/год. Задня навісна система трактора має вантажопідйомність 11 тонн і обладнується приєднувальними елементами кат. 3 та кат. 4.

Керувати навісною системою можна як з кабіни, так і кнопками, встановленими на крилах коліс.

Гідросистема забезпечує силову та позиційну автоматичне регулювання навісної системи, що забезпечить максимально ефективне використання знаряддя при високій швидкості роботи, а також має функції гасіння коливань при переїздах, регулювання швидкості піднімання та опускання знарядь.

Передня навісна система вантажопідйомністю до 6,5 тонн компактно вмонтована в напівраму трактора. При цьому точки приєднання максимально наближені до переднього моста трактора, що мінімізує вплив сільгоспмашини на курсову стійкість трактора.

Завершуючи короткий експрес опис конструкції трактора не можна не відмітити кабіну трактора та високий рівень її ергономічності. Прилади контролю розташовані на рульовій колонці та на моніторах, які знаходяться праворуч від оператора в зручній зоні огляду, а органи керування системами трактора, за винятком педалей розміщені праворуч від сидіння оператора. Більшість з них досить компактно вмонтовані в правий підлокітник, завдяки чому керування трактором не вимагає зайвих рухів. Кругове засklenня забезпечує вільну оглядовість для контролю за роботою знарядь під час роботи, агрегатування та транспортування.

Можливо також додаткові опції та встановлення іншого необхідного обладнання на замовлення споживачів, але й на тестування був наданий трактор в базовій та вражаючій комплектації.

ТЕХНІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА КОМПЛЕКТАЦІЯ ТРАКТОРА AXION 940

Тип	Колісний, повноприводний
Тип остова	Напіврамний
Габаритні розміри: довжина/висота	5590/2688/3452
База, мм	3150
Маса без баласту, кг	13060
Передній баласт, кг	2600
Двигун:	
тип, марка	Дизельний, FPT-Cysor-9
робочий об'єм, см	38710
потужність (ECE R 24), кВт (к.с.)	250 (340)
Коробка передач, тип	Безступінчаста CMATIC

Швидкість руху, км/год	0,05 – 50
Навісні системи (тип, вантажопідйомність):	
задня	Кат. III/IV, 7690 кг
передня	Кат. III, 6500 кг
ВВП: (частота обертання, об/хв)	
задній	1000 стандарт (540 ЕКО/1000 та 1000 ЕКО/1000 опція)
передній	1000
Шини (позначення, кількість):	
передні колеса	620/75 R30 одинарні
задні колеса	710/75 R42 здвоєні



УМОВИ ТЕСТУВАННЯ

Тестування трактора проводили в агрегаті з 8 корпусним плугом Vogel & Noot Hercules 1000 на оранці ґрунту.

Ділянка, вибрана для оцінювання трактора по рельєфу була рівною, але за станом ґрунту та наявності на поверхні значної кількості рослинних решток у багатьох породах сумніви, щодо можливості агрегатом якісно виконати технологічний процес або навіть самої можливості оранки на задану максимальну глибину.

ПРОЦЕС ТЕСТУВАННЯ

В процесі тестування орний агрегат виконував вісім проходів на першій ділянці з глибиною оранки 35 см, переналагоджувався на глибину оранки 27 см і переїжджав до другої ділянки. На час переналадки плуга двигун трактора глушився для забезпечення заміру палива на виконання технологічного процесу без додаткових витрат на холосту роботу двигуна.

Після переналагоджування на глибину оранки 27 см трактор продовжив тестування на другій ділянці. Після виконання восьми проходів на другій ділянці трактор зупинили, глушили двигун, і замірювали витрати палива методом доливання за час виконання двох етапів тестування.

Під час роботи агрегату на обох етапах тестувань замірювали час роботи та фактично виорану площу методом прямого заміру, а також за допомогою GPS, оцінювали якість виконання технологічного процесу та заданих параметрів роботи.

В ході тестування проведено оцінювання роботи сервісної команди українського дилера компанії ТОВ «Агротехсоюз», щодо якості налагодження агрегату на відповідність вимогам тестування, оцінювання продуктивності агрегату на глибині оранки 35 см та 27 см, якості виконання технологічного процесу та паливної економічності трактора.

ХАРАКТЕРИСТИКА УМОВ ТЕСТУВАНЬ

Тип ґрунту і назва за механічним складом	Темно-сірий опідзолений крупно пилюватий середньо суглинковий
Рельєф	Рівний
Мікрорельєф	Вирівняний
Щільність ґрунту, г/см ³	1,30
Вологість ґрунту, %	21,1
Попередник	Кукурудза
Попередній обробіток	Без обробітку
Засміченість пожнивними рештками, кг/м ²	1,12
Середній розмір часток, мм	237

Тестування трактора проводились в двох варіантах налаштувань: оранка ґрунту на глибину 37 та 35 см.

Процес тестування включав оцінювання продуктивності, якості виконання технологічного процесу та паливної економічності трактора.

За умовами тестування трактор в агрегаті з плугом повинен якісно виконувати технологічний процес у відповідності з агротехнічними вимогами та заданими параметрами, забезпечуючи:

- ✓ оранку ґрунту на встановлену глибину без роз'ємних борозен та звальних гребенів;
- ✓ стабільну роботу по глибині та ширині захвату (допустимі відхилення від встановленої глибини не повинні перевищувати 2 см, відхилення ширини захвату не повинні перевищувати 10 % від його розрахункової ширини);
- ✓ поверхню оранки — вирівняна (середня висота гребенів не перевищує 3–5 см);
- ✓ оптимальну робочу швидкість для даного агрегату (плуг розрахований для оранки на швидкості до 10 км/год).





РЕЗУЛЬТАТИ ТЕСТУВАНЬ

Результати попереднього оцінювання засвідчили, що налаштування агрегату на ширину захвату та на глибину обробітку ґрунту 35 см були виконані на достатньому рівні у відповідності з умовами тестування, а при налагодженні на глибину 27 см агрегат працював з дещо більшою, чим вимагалось, глибиною обробітку — 30,1 см. В цілому слід відмітити, що оранка проводилась в ранньо-весняний період та за умов важкого перезволоженого ґрунту і підвищеної кількості пожнивних решток значних розмірів на поверхні поля, але трактор Axion 940 з спареними шинами на задній осі стабільно забезпечував нормативні тягові характеристики і сумніви скептиків, щодо можливості використовувати потужні трактори за таких умов на оранці, повністю розвіялись.

За швидкісними показниками трактор забезпечив роботу агрегату на обох режимах з регламентованою для плуга швидкістю — 8,0 та 8,6 км/год, показавши високу продуктивність за годину основного часу 3,02 га/год при глибині оранки 35,4 см та 3,30 га/год — при глибині оранки 30,1 см (табл.4). Завдяки високій маневреності трактора також отримане незначне зниження технологічної продуктивності орного агрегату, відповідно до 2,57 та 2,70 га/год.

ВІДПОВІДНІСТЬ НАЛАШТУВАНЬ АГРЕГАТУ ВСТАНОВЛЕНИМ ВИМОГАМ ПО ГЛИБИНІ ОРАНКИ

Глибина обробітку, см

задана	фактична	відхилення (+/-)
35± 2	35,4	0
27± 2	30,1	+1,1

Ширина захвату, м

задана	фактична	відхилення (+/-)
3,2±0,32	3,6	+0,08

ЕКСПЛУАТАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ
ПОКАЗНИКИ РОБОТИ АГРЕГАТУ

задано		
Глибина обробітку, см	35	27
Довжина гону, м	575	
Кількість проходів, шт	8	8
Швидкість, км/год	до 10	
фактично		
Площа, га	1,67	1,66
Робоча швидкість, км/год	8,0	8,6
Глибина обробітку, см	35,4	30,1
Час на виконання, год	0,65	0,6
Час основної роботи, год	0,55	0,5
Час на повороти, год	0,10	0,1
Продуктивність технологічна, га/год	2,57	2,7
Продуктивність за годину основної роботи за площею, га/год	3,02	3,3

За якісними показниками в обох варіантах налаштувань орного агрегату на глибину обробітку отримані досить високі та пристойні для таких умов тестувань показники якості виконання технологічного процесу. Як підтвердження можна відмітити якість кришення перезволоженого та вкритого, також вологими, рослинними рештками шару ґрунту — кількість грудочок з оптимальним розміром склала біля 70%. І це при тому, що оранку проводилась плугом, який був обладнаний суцільним напівгвинтовим відвалом, а не спеціальним для оранки в таких умовах — пластинчастим. Стабільні тягові характеристики та рівномірна робоча швидкість трактора і в цьому випадку гарантували високу якість роботи.

ПОКАЗНИКИ ЯКОСТІ РОБОТИ АГРЕГАТУ

Спосіб руху	по полю	
Ширина захвату, м	3,6	
Глибина обробітку:		
задана, см	35	27
фактична середня, см	35,4	30,1
середньоквадратичне відхилення, ? см	3,3	1,6
коефіцієнт варіації, %	9,3	5,3
Кришення ґрунт, вміст грудок 0-50 мм, %	67,8	
Гребенистість поверхні поля, см	2,0	

Звичайно, за сьогоднішніх енергетичних проблем, кінцевим і інтегральним показником ефективності того чи іншого трактора, є витрати палива. Слід відмітити, що саме на оранці найбільш доцільно проводити оцінку паливної економічності трактора, так як його загрузка на цій операції сягає 100 і більше відсотків. Тому відповідно, якщо трактор ефективний при повному тяговому навантаженні, то і в всіх інших випадках він буде кращим за конкурентів. Результати вимірів витрат палива та проведені розрахунки дозволили стверджувати, що в екстремальних умовах важкого перезволоженого ґрунту трактор Axion 940 виявив себе досить економним, використавши 66,5 л палива з погектарною витратою 19,5 л. І це при глибині обробітку більше 30 см. Тут коментарі не потрібні і кожному аграрнику сам може зробити відповідні висновки.



РОЗРАХУНКИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРАКТОРА

Модель трактора	Axion 940	
Глибина оранки, см	35,4	30,1
Об'єм розрихленого ґрунту, м ³	5333	4569
Швидкість руху, км/год	8	8,6
Час роботи, год	8,6	0,6
Споживана потужність, кВт/к.с.	268,3/365,0	267,7/364,2
Приведена витрата палива г/к.с.год	145,74	146,07
Середня питома витрата палива г/к.с.год	146	

ТЕОРЕТИЧНИЙ ТЕСТ

Для більш повного розуміння ефективності використання трактора Axion 940 нами були проведені теоретичні розрахунки його тягових характеристик, виходячи з деяких припущень та з використанням отриманих в польових умовах під час тестувань даних.

В практиці розрахунки витрат палива та споживаної потужності проводять по відношенню до виконаної роботи — обробленої площі, і при цьому питання глибини розглядається як лише обмежуючий фактор впливу. В той же час саме глибина обробітки є найбільш вагомим чинником, і особливо при оранці, який визначає рівень витрат палива. Тому для визначення рівня споживаної потужності та питомих витрат палива були проведені розрахунки не на одиницю площі (га), а на одиницю об'єму ґрунту розрихленому в процесі оранки. При цьому ми виходили з того, що відношення обробленого об'єму ґрунту до швидкості робочого ходу для орного агрегату виражають характер зміни швидкості трактора від зміни навантаження на нього залежно від різних глибин обробітки ґрунту.

За умови прийняття, що трактор рухався при повній загрузці двигуна, з максимальним ККД, можливо частково підмінити поняття обробленого об'єму ґрунту тяговим зусиллям на крюку трактора, що дозволить характеризувати ефективність роботи тракторів, як по тяговим характеристикам.

ПОКАЗНИКИ ПАЛИВНОЇ ЕКОНОМІЧНОСТІ

Оброблена площа, га	3,33
Об'єм обробленого ґрунту, м ³	9902,2
Витрата палива на дослід, л	66,5
Питома витрата палива, л/га	19,5
Питома витрата палива, л/1000 м ³ ґрунту	6,7

Як свідчать результати розрахунків задані конструктивно технічні параметри трактора дозволили сервісній команді оптимально вибрати робочі режими агрегату при різних рівнях навантаження (різній глибині оранки). В обох варіантах тесту споживана потужність практично однакова, а середні значення питомих витрат палива на одиниці потужності отримані на рівні 145 г/к.с. год (для порівняння в двигунах ЯМЗ цей показник може сягати 200 і більше г/к.с. год) і свідчать про досконалість та збалансованість всіх механізмів та вузлів трактора Axion 940.

ВИСНОВКИ

Тест-драйв трактора Claas Axion 940 на полях ТОВ «Шалигінське» групи компанії «Росток Холдинг» дозволив достовірно визначити його потенціал і можливості.

В агрегаті з 8 корпусним плугом, обладнаним напівгвинтовим відвалом, трактор Axion 940 гарантовано забезпечує робочу швидкість не менше 8 км/год при глибині оранки більше 30 см, продуктивності за годину основного часу роботи не менше 3 га/год та високій якості виконання технологічного процесу.

В екстремальних умовах важкого перезволоженого ґрунту трактор проявив себе досить економним, забезпечивши незначну погектарну витрату палива на рівні 19,5 л/га при питомих витрат палива на одиниці потужності на рівні 145 г/к.с. год.

В. Погорілий
УкрНДІПВТ ім. Л. Погорілого.





ЛЕГЕНДИ СУМЩИНИ

Один з кластерів компанії знаходиться на Сумщині. А чи знаєте Ви, що місто Суми засноване на правому березі Псла, на місці старого городища, саме там, де в Псьол вливалась річка Сума, яка в свою чергу приймала тут у себе річку Сумку. Саме за іменем річки Суми було названо й побудовано біля неї місто.

Ви можете сказати скільки в Сумах мостів?
Для 99% ледарів повідомляємо – 19.

А скільки в Сумах церков? Всього – 10.



Вперше в Україні вирощено картоплю в Глухові у далекому 1776 р.



Перший в Україні і четвертий у світі пам'ятник свині знаходиться в м. Ромни з 2000 р.



Уперше в історії землеробства Глухівський науково-дослідний інститут луб'яних культур вивів насіння безнаркотичних конопель.



Дивовижна яблуня-сад (15 стовбурів, займає площу 600 м²) — пам'ятка природи загально-державного значення (з 1998 р.) знаходиться в с. Андріївка Кролевецького району. Свого часу нею цікавився І. Мічурін.



Перша в Україні тютюнова фабрика відкрита в місті Охтирка в 1718 р.



Єдине в Україні свято селян і митців — Всеукраїнський сільський фестиваль мистецтв «Боромля» — теж сумський. Проводиться з 1991 р.



Перший в Україні театр створений в м. Глухів у 1751 р.



Перша в Україні музична школа відкрита в Глухові в 1730 р.



Перша в Україні нафта знайдена на Роменщині, на горі Золотуха.



Єдиний в Україні пам'ятник мамонту знаходиться у с. Кулішівка Недригайлівського району. Дата — 1841 р.



Єдиний в Україні заповідник лугового степу — Михайлівська цілина (с. Жовтине, Лебединського району, 1928 р.)



Найбільша з відомих українських гармат була відлита майстром К. Балашевичем з Глухова (1705 р.). Зараз вона прикрашає Московський Кремль.



Круглий двір у Тростянці (1749 р.) — унікальна пам'ятка архітектури 18 століття, аналогів якої немає в Європі.



ROSTOK HOLDING

АГРОПРОМИСЛОВИЙ ХОЛДИНГ

Адреса головного
офісу групи «Росток-Холдинг»:

Україна, 01004, м. Київ
вул. Велика Васильківська, 23-Б

тел.: +38 (044) 581-51-01
факс: +38 (044) 581-59-89
тел.: +38 (044) 364-23-21
факс: +38 (044) 364-23-22

secretar@rostokholding.com
www.rostokholding.com

АДРЕСИ ЕЛЕВАТОРІВ



Елеваторний комплекс
в м. Глухів
на базі ТОВ «ШАЛИГИНСЬКЕ»
Україна, 41470, Сумська обл., м. Глухів,
вул. Рильський шлях 1а
Тел.: +38 (067) 505 39 01



Елеваторний комплекс
в м. Ічня
на базі ТОВ «КОМБІКОРМНИК»
Україна, 16700, Чернігівська обл.,
Ічнянський р-н., м. Ічня,
вул. Залізнична, буд. 36
Тел.: + 38 (098) 699 69 99



ТОВ «Новгород-Сіверський
елеватор»
Україна, 16000, Чернігівська обл.,
м. Новгород-Сіверський,
вул. Вокзальна, 15
Тел.: + 38 (098) 406 56 37

ПІДПИСКА

*Якщо Ви хочете постійно отримувати видання
РОСТОК Life, просимо надіслати Ваші дані
(ПІБ, Телефон, E-mail) на адресу
pr@rostokholding.com*

Засновник: ТОВ «РОСТОК-ХОЛДИНГ», 01004,
м. Київ, вул. Велика Васильківська, 23-Б
Тел.: +38 (044) 581-51-01
Факс: +38 (044) 581-59-89
E-mail: secretar@rostokholding.com

Виключне майнове право на матеріали, надруковані в корпоративному
виданні «РОСТОК Life», належать ТОВ «РОСТОК-ХОЛДИНГ».
Концепція змісту та дизайну є інтелектуальною власністю видавця.
Якщо Вам цікавий передрук та використання матеріалів, просимо
надіслати запит на e-mail: pr@rostokholding.com.

Дизайн і верстка:
ANTARGO Creative Design Studio
www.antargo.com.ua



ROSTOK HOLDING
АГРОПРОМИСЛОВИЙ ХОЛДИНГ

www.rostokholding.com

