

современные технологии - в сельхозпроизводство и переработку!



Агропромышленная газета юга России

№ 43 - 44 (150 - 151) 8 - 28 декабря 2008 года

Независимое российское издание для руководителей и специалистов АПК

Электронная версия газеты: <http://agropromyug.com/>

«Агропромышленная газета юга России» поздравляет всех своих друзей с наступающим Новым годом и Рождеством Христовым!

Прежде всего трудовые коллективы сельскохозяйственных предприятий, фермеров, всех тех, чьими стараниями колосятся золотом поля, наливаются ароматным соком плоды, пенится в кувшине молоко и восхитительно пахнет свежеспеченный хлебушек. Мы вместе с вами прожили еще один год, и он также был беспокойный, хлопотный, наполненный тысячей дел: а как иначе на селе? Собрали хороший урожай, заложили основу будущего. И даже налетевшая в конце 2008-го финансовая буря не смогла (да и не сможет!) разрушить планы и надежды земледельцев на то, что и в будущем году полетится зерно золотым потоком в закрома. Ведь крестьянин во все времена был богат своим трудом на земле-кормилице.

Поздравляем также наших партнеров – предприятия, производящие семена, технику, удобрения, средства защиты растений, научные учреждения, поставляющие селу новые технологии. Без вас не были бы возможны те рекордные показатели, которые из года в год демонстрируют наши земледельцы и животноводы! В знак особой признательности и уважения перечислим лишь некоторые компании:

Ростсельмаш, Агромашхолдинг, Агротехмаш,
«БДМ-Агро», Минский тракторный завод,
Гомсельмаш, «Амазоне», «Лемкен», «КЛААС»,
АМАКО, АСТ, Бизон, «Юспром»,
«Сингента», «Байер», БАСФ, «Щелково Агрохим»,
«Август», «Агрорус-Кубань», «ЕвроХим», «АгроПлюс»,
«Агропартнер», «Агролига России», «РосАгроТрейд», ФЭС...

Мы славно поработали с вами в 2008-м и надеемся на такое же плодотворное сотрудничество в наступающем году!

Пусть легким и приятным настроеньем
Нас встретит на пороге Новый год.
Пусть душу он наполнит вдохновеньем,
Пусть счастьем в дом уверенно зайдет.

Успехами пусть радуется почаще,
Исполнит пусть желаний водопад!
Пусть дарит долгожданные подарки
И будет ярким, словно звездопад!

До новых встреч в новом году!

2009



Технологии, которым доверяют

ИТОГИ-2008

Компания БАСФ является одним из мировых лидеров в производстве средств защиты растений. Оборот Департамента защиты растений БАСФ в 2007 году составил 3,137 млрд. евро. Компания ведет большую научную работу в области применения СЗР, одним из важных звеньев которой являются АгроЦентры. БАСФ создал сеть АгроЦентров по всей Европе, четыре из них расположены в России: в Краснодарском крае, Белгородской области, Татарстане и на Дальнем Востоке.

Краснодарский АгроЦентр БАСФ задумывался как экспериментальная научная площадка для внедрения передовых экономически обоснованных технологий возделывания сельхозкультур. Эта работа ведется уже пять лет, и по возрастающему интересу к АгроЦентру со стороны специалистов АПК мы можем констатировать – эксперимент удался.

Горячая линия БАСФ

Это не пустые слова. Если в первые два-три года работы АгроЦентра люди относились к нему с недоверием и без особого энтузиазма (как ко всему новому) и их приходилось, что называется, зазывать на семинары и знакомить с работой, проводимой здесь, то в последние годы специалисты хозяйств Краснодарского, Ставропольского краев и Ростовской области сами звонят и договариваются о посещении, а также обращаются за консультациями по применению СЗР фирмы БАСФ. Таким образом, отбросив лжоную скромность, мы можем сказать, что наш АгроЦентр действительно стал консультационным центром, горячей линией для тех, кто заинтересован в грамотном применении препаратов компании БАСФ.

А теперь небольшая предыстория о становлении АгроЦентра и принципах его работы. В 2003 году на базе племзавода «Кубань» Усть-Лабинского района был заложен Краснодарский АгроЦентр БАСФ. Мы выбрали хозяйство не случайно, это одно из наиболее сильных хозяйств нашего края, входящее в состав агрохолдинга «Кубань». Здесь под руководством опытного директора по растениеводству агрохолдинга Виктора Алексеевича Цыбульниковца и главного агронома Ларисы Акбаровны Белогорцевой стабильно получают высокие урожаи сельскохозяйственных культур. Но специалисты холдинга не останавливаются на достигнутом и постоянно ищут новые возможности повышения урожайности. В холдинге ведется большая научная работа: закладываются опыты со средствами защиты растений, удобрениями, испытываются различные сорта и гибриды, и АгроЦентр в этом является для них большим помощником.

Основной целью АгроЦентра являются демонстрация передового мирового опыта по возде-

лыванию сельскохозяйственных культур, адаптация его под местные почвенно-климатические и экономические условия. В АгроЦентре исследуются технологии возделывания культур, начиная от подготовки почвы и заканчивая уборкой. Основной показатель, по которому оценивается та или иная технология, – это экономическая эффективность. Все работы по уходу за культурами проводятся с использованием сельскохозяйственной техники, которую можно встретить во многих хозяйствах Краснодарского края. Эта же техника используется и при проведении опытной работы.

Общая площадь АгроЦентра составляет 187 га, на которых размещен севооборот из восьми сельскохозяйственных культур: озимая пшеница, озимый ячмень, сахарная свекла, подсолнечник, кукуруза, соя, горох, озимый рапс. На площади АгроЦентра имеются малый и большой севообороты. Малый севооборот – это восемь полей по 1 га. Здесь проходят испытания новые приемы возделывания культур: исследуются различные фоны минерального питания, нормы расхода и сроки применения средств защиты растений. Исследования проводятся на различных сортах и гибридах, что позволяет получить ценную информацию об их отзывчивости на тот или иной агротехнический прием. Опыты закладываются только на больших делянках площадью от 1000 м² и более, так как лишь на таких участках можно увидеть и оценить эффективность препаратов или технологий. Варианты, показавшие лучшие результаты, переносятся на поля большого севооборота, где площадь участка составляет 8,5 га. При такой системе проведения исследовательской работы (максимально приближенной к производственным условиям) мы получаем наиболее объективные данные.

АгроЦентр – это эксклюзивная разработка фирмы БАСФ. Ни одна компания в России не может пред-



На одном из семинаров в АгроЦентре БАСФ

ложить специалистам хозяйств, фермерам такую помощь и поддержку. Дело в том, что АгроЦентр всегда открыт для посетителей, и любой желающий может приехать и увидеть собственными глазами, как проводятся обработки, в какие сроки, какими дозировками, какой техникой, одним словом, увидеть все нюансы закладки опытов. Затем на протяжении всего периода вегетации отслеживается, как действует тот или иной препарат, какую он показывает эффективность и как это отразилось на урожае. Это не язык сухих цифр, научных статей или рекламных проспектов. Здесь никогда не удастся выдать желаемое за действительное по той простой причине, что все происходит на ваших глазах и под вашим контролем. Если в результате вам понравился какой-либо пестицид, вы можете обратиться к руководителю АгроЦентра и познакомиться с отчетами за прошлый период, узнать, какие были получены результаты в предшествующие годы, как повлияли погодные условия, сроки применения или фазы развития культуры и т. д. на эффективность препарата. Все перечисленное выше поможет вам принять правильное решение при выборе СЗР и получить максимальный экономический эффект от их применения.

Все учеты проводят специалисты ведущих научных учреждений края, таких как КубГАУ и КНИИСХ. На базе АгроЦентра проводятся практические занятия для студентов КубГАУ, на которых будущие специалисты АПК знакомятся с передовым мировым опытом и приобретают знания, которые пригодятся в будущем.

В АгроЦентре проводятся многочисленные семинары и рабочие встречи. Уже стали традиционными семинары для сотрудников СтаЗР Краснодарского и Ставропольского краев, Ростовской области, а также научных сотрудников институтов Северного Кавказа. На подобных встречах у специалистов из разных регионов появляется возможность познакомиться с новыми технологиями возделывания культур, пообщаться друг с другом, обсудить насущные проблемы.

Озимая пшеница: две обработки - наилучший результат

Поскольку Краснодарский край – зерновой регион, то конечно, большое внимание мы уделяем этим культурам. В портфеле компании БАСФ имеются препараты для зерновых, позволяющие обеспечить полную систему защиты этих культур. Среди них:

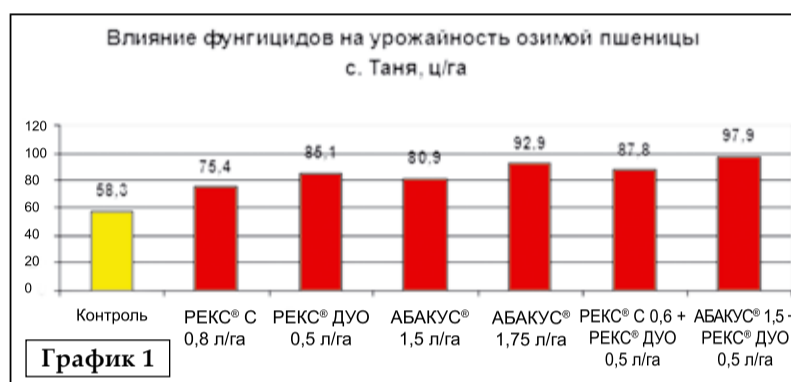


График 1

- протравители ПРЕМИС® ДВЕ-СТИ, КИНТО® ДУО;
- гербициды ДИАНАТ® и СЕРТО® ПЛЮС;
- фунгициды РЕКС® С и РЕКС® ДУО, АБАКУС®;
- регулятор роста ЦЕ ЦЕ ЦЕ® 750;
- инсектициды БИ-58® НОВЫЙ и ФАСТАК®.

Озимая пшеница поражается болезнями во все фазы развития. Наиболее злостными заболеваниями озимой пшеницы в условиях Краснодарского края являются мучнистая роса, пиренофороз, септориоз, желтая и бурая ржавчины, фузариоз и корневые гнили. Приведем только данные о влиянии фунгицидов на урожайность озимой пшеницы (график 1).

Как видно из данных, наилучший результат был получен на вариантах с двукратной обработкой фунгицидами. Особо следует отметить вариант АБАКУС® 1,5 л/г в фазу GS 37-39 и РЕКС® ДУО 0,5 л/га перед началом цветения, где урожайность составила 97,9 ц/га. Даже несмотря на низкие цены

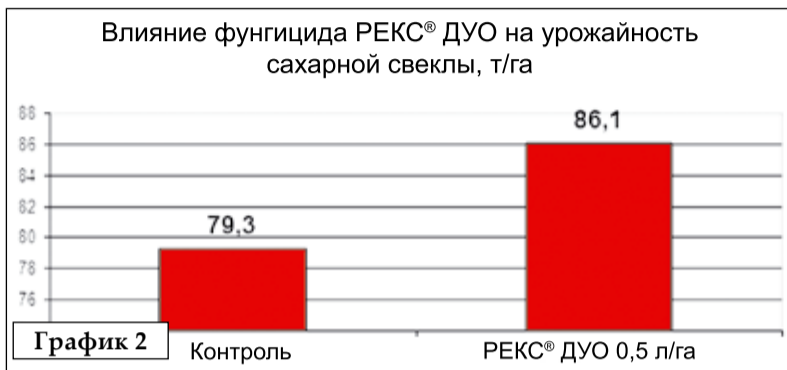
Экономическая эффективность различных систем защиты сахарной свеклы от сорняков в АгроЦентре БАСФ в 2008 г.

Вариант	Стоимость системы защиты, руб./га	Урожайность, т/га	Выручка, тыс. руб./га
Контроль	0	29,6	21,2
1) Бетанал Эксперт 1,0 л/га + Карибу 0,03 кг/га 2) Бетанал Эксперт 1,0 л/га + Карибу 0,03 кг/га + Лонтрел Гранд 0,12 кг/га 3) Карибу 0,03 кг/га 4) Фузилад Форте 1,0 л/га	5575	79,5	82,3
1) ФРОНТЬЕР® ОПТИМА 1,2 л/га + ПИРАМИН® ТУРБО 2,0 л/га (до всходов) 2) Бетанал Эксперт 1,0 л/га + ПИРАМИН® ТУРБО 2,0 л/га + Карибу 0,03 кг/га 3) Карибу 0,03 кг/га	5536	81,5	84,8

на зерно в этом году, в вариантах с двумя обработками фунгицидами чистая прибыль составила около 17 - 20 тыс. руб./га.

Сахарная свекла: надежная защита от самых вредоносных болезней

Большой интерес вызвали опыты с различными системами защиты от сорняков на сахарной свекле. На первых фазах развития сахарная свекла в значительной степени «страдает» от сорных растений. Всходы свеклы плохо конкурируют со всходами и молодыми сорными растениями, и поэтому применение довсходовых препаратов в значительной степени помогает снять негативный эффект от сорняков в начальные фазы роста культуры. Кроме того, применение почвенных гербицидов, таких как ФРОНТЬЕР® ОПТИМА и ПИРАМИН® ТУРБО, позволяет отсрочить обработку препаратами бетанальной группы на более поздний срок и таким образом снизить фитотоксичность для культуры. В АгроЦентре мы сравнили три схемы защиты сахар-



ной свеклы от сорняков (таблица).

Из полученных данных видно, что наибольшая урожайность и величина чистой прибыли были получены на варианте с дождевым применением гербицидов ФРОНТЬЕР® ОПТИМА и ПИРАМИН® ТУРБО. Это связано с тем, что обработка посевов почвенными гербицидами позволила защитить сахарную свеклу от негативного действия сорняков в самые ранние этапы роста и развития и, как уже говорилось выше, перенести на более поздний срок обработку препаратами бетанальной группы.

Добавление ПИРАМИНА® ТУРБО к бетаналам благодаря расширению спектра подавляемых сорняков, а также почвенному действию этого препарата позволяет продлить защитный период, что положительно сказывается на урожайности сахарной свеклы. Этот же вариант обеспечил до конца июня гибель 94% всех сорняков.

Сахарная свекла – одна из самых чувствительных к поражению болезнями культур, требующих особого внимания. Сахарная свекла поражается возбудителями болезней на протяжении всего периода роста и развития. Vegetирующие растения, начиная с фазы 3 пар листьев, поражались церкоспорозом, мучнистой росой, фомозом.

Церкоспорозная пятнистость листьев во второй половине вегетации сахарной свеклы – самая вредоносная болезнь в северокавказском регионе. Особенностью 2008 года являлось раннее развитие церкоспороза. Первые признаки заболевания отмечались во второй половине июня. В этот период погодные условия благоприятствовали развитию болезни. Заболевание

интенсивно развивалось в конце июня и первых двух декадах июля. В дальнейшем сложились неблагоприятные для церкоспороза условия, что приостановило как развитие, так и распространение заболевания. В уходящем году мы провели опыт по изучению эффективности фунгицидов против болезней сахарной свеклы. Данные по урожайности приведены на графике 2.

Как видно из приведенных данных, величина сохраненного урожая в условиях 2008 года при применении фунгицида РЕКС® ДУО составила 6,8 т/га, или в денежном исчислении 8 тыс. руб./га.

Подсолнечник: уникальный CLEARFIELD®

Одним из важнейших элементов технологии возделывания подсолнечника является уничтожение сорняков. На сильно засоренных полях резко возрастает поражение подсолнечника нематодами, фомосом и другими патогенами, так как создается благоприятный микроклимат.

БАСФ совместно с семенными компаниями разработал производственную систему CLEARFIELD® для подсолнечника, которая включает в себя уникальный гербицид ЕВРО-ЛАЙТНИНГ®, содержащий два действующих вещества – имазапир и имазамокс и высокоурожайные гибриды, устойчивые к действию этого гербицида. ЕВРО-ЛАЙТНИНГ® позволяет уничтожать широкий спектр однолетних и двудольных сорных растений (в том числе таких как амброзия, осо-

ты) при послевсходовой обработке с гибкими сроками применения. Устойчивость растений подсолнечника к действию гербицида ЕВРО-ЛАЙТНИНГ® была получена традиционными методами селекции, без применения генной инженерии.

В 2008 году в АгроЦентре БАСФ в Краснодарском крае на восьми гибридах подсолнечника ведущих семенных компаний применение гербицида ЕВРО-ЛАЙТНИНГ® дало высокую эффективность в борьбе с сорными растениями, что позволило получить урожайность более 30 ц/га.

Бобовые культуры: у сорняков шансов нет

В этом году на поле 8,5 га в АгроЦентре БАСФ проводили сравнение технологии защиты сои, предлагаемой специалистами БАСФ, и технологии, применяемой в некоторых других хозяйствах края. Первая технология включала однократное применение гербицида ПУЛЬСАРА® в дозе 1 л/га, а вторая предусматривала применение препаратов на основе тифенсульфурон-метила и флуазифоп-П-бутила. Наиболее эффективным оказался вариант с использованием ПУЛЬСАРА®: по сравнению со второй технологией урожайность здесь была выше на 5,3 ц/га (график 3).

ПУЛЬСАРА® также разрешен для применения на горохе в дозировке 0,85 л/га. Обработка этим гербицидом сдерживает развитие сорняков в течение всей вегетации. Остановка развития и полная гибель сорных



растений наступают спустя 2 - 3 недели после обработки. После применения ПУЛЬСАРА® на следующий год можно высевать практически все культуры, за исключением сахарной свеклы. Безопасный интервал между применением гербицида и её посевом составляет 16 месяцев.

В 2008 году сложились благоприятные погодные условия для роста гороха в начальные фазы развития, в результате чего посевы меньше, чем в прошлые годы, угнетались сорняками. Однако применение ПУЛЬСАРА® в АгроЦентре БАСФ позволило получить урожай 3,5 т/га, прибавка составила 11,8 ц/га.



Кукуруза: урожайность окупает затраты

На базе АгроЦентра БАСФ была проведена оценка эффективности системы защиты кукурузы, основанной на препаратах ФРОНТЬЕР® ОПТИМА и ДИАНАТ®. В период вегетации на всех системах защиты, включая контроль, проводились две междурядные культивации. Наиболее распространены были следующие сорняки: щетинники, просо куриное, щирца запрокинутая, амброзия, осот розовый и канатник. Гербициды эффективно подавляли их развитие, в результате чего урожайность в варианте,

где они применялись, была выше контроля на 52% и составила 92 ц/га. Таким образом, система защиты стоимостью около 1150 руб./га позволила получить дополнительно 31,3 ц/га кукурузы, что многократно окупает затраты на применение гербицидов.

К сожалению, в рамках газетной статьи мы не можем включить многие другие полученные нами материалы опытов, проведенных в АгроЦентре.

Получить более подробную информацию о результатах работы АгроЦентра в 2008 году, а также проконсультироваться по вопросам применения СЗР компании БАСФ можно в любое удобное для вас время по телефонам: (988) 248-90-43, (861) 248-90-43, 278-22-99.

Б. МАЙОРОВ,
руководитель АгроЦентра БАСФ, к. с.-х. н.

Е. СКОВОРОДКИН,
аспирант КубГАУ

Пользуясь случаем, от всей души поздравляем всех тружеников АПК, коллег, друзей и партнеров с наступающими новогодними праздниками. Желаем вам в наступающем году здоровья, счастья и успехов в работе. Пусть Новый год принесет вам высокие урожаи и финансовое благополучие.



Семинары в АгроЦентре БАСФ интересны и собирают много участников

ТВОИ ПАРТНЕРЫ, СЕЛО!

Компания «ФЭС» («Фонд Экономического Содействия») является официальным дилером ведущих зарубежных и отечественных фирм - производителей средств химической защиты растений: «Байер КрокСайенс», БАСФ, «ДюПон», «Сингента», «Кеминова», «Дау АгроСаенсис», ЗАО «Щелково Агрохим», Кирово-Чепецкая химическая компания и др., гибридов семян: «Пионер», «Монсанто», «Сингента», «Даниско Сид», «Земун поле» и др., а также российской селекции. Параллельно с этим компания занимается производством и продажей собственных семян перспективных сортов и гибридов как зарубежной, так и отечественной селекции, пользующихся наибольшим спросом у сельхозтоваропроизводителей. Основная цель компании – добиться того, чтобы ее клиенты с помощью самых передовых агротехнологий получали максимальную прибыль. И эта цель остается неизменной даже в условиях финансового кризиса. Наоборот, это лишний повод доказать, что компания «ФЭС» занимает устойчивые позиции в сфере продажи семян, средств химической защиты растений и удобрений, а также предоставления набора услуг, которые нужны сельхозтоваропроизводителям.



Директор Краснодарского филиала ФЭС К. И. Голуб (слева) и директор по маркетингу и развитию бизнеса ФЭС С. И. Кирбабин

«Грядут перемены, и мы к ним готовы!»

АНАЛИЗИРУЯ коммерческий рынок СХЗР, можно сказать, что ФЭС является одним из лидеров по поставкам пестицидов в Южном федеральном округе и входит в тройку крупнейших дистрибьюторов Российской Федерации. Доля компании на рынке СХЗР в России составляет более 6% от общего объема продукции. О многом говорит и широкая клиентская база фирмы – это хозяйства агропромышленного комплекса Ставропольского и Краснодарского краев, республик Калмыкия, Карачаево-Черкесия, Дагестан, Кабардино-Балкария, Северная Осетия - Алания, Ростовской области и Центрально-Черноземного региона (Воронежская, Тамбовская, Липецкая и Белгородская области). Такого широкого признания компания «ФЭС» добилась благодаря своей многопрофильной деятельности. Фирма производит поставку пестицидов, семян, макро- и микроудобрений; осуществляет консультативное сопровождение (рекомендации по эффективному использованию СХЗР, семян и применению удобрений); лабораторные исследования и диагностику (тканевая, листовая, фитопатологическая); товарное кредитование сельхозпроизводителей; грамотную логистику (складские услуги, доставка); призовые и маркетинговые программы; финансовые, правовые и бухгалтерские услуги.

Такая стратегия помогла компании достичь соответствующих высот. Примером этого является удачный для ФЭС 2008 год. **О его итогах нам рассказал директор Краснодарского филиала компании «ФЭС» Константин Иванович ГОЛУБ:**

«Объем продаж химических средств защиты растений в Краснодарском филиале в 2008 году вырос на 30% по сравнению с прошлым годом. Продажа семенного материала – сфера для нас совсем новая, но и здесь нам удалось добиться значительных успехов. Объем продаж увеличился не менее чем на 25%. Это существенный успех, которого удалось достичь за счет расширения ассортимента предложений и гибкой кредитной политики для наших покупателей. В чем она заключается? Мы всегда входим в положение сельхозтоваропроизводителей, не выкручиваем им руки – и получаем платежи по кредитам, сохраняя обоюдное доверие. Подобная толерантность в условиях экономического кризиса лишний раз говорит о нашей уверен-

ности в собственных силах и доверии к нам наших покупателей. Только совместными усилиями мы сможем справиться с нынешней глобальной проблемой.

Что касается планов на будущий 2009 год, продажа семенного материала останется для нас приоритетным видом деятельности. Это тот вид товарной продукции, который востребован в данный момент и будет востребован в будущем. Для развития этого направления в бюджет компании на 2009 год заложены дополнительные средства. Мы считаем, что на семенном рынке фирма «ФЭС» составит достойную конкуренцию основным поставщикам. Говорить об этом с уверенностью нам позволяют договоренности, заключенные с ведущими поставщиками этого вида товарной продукции: «Пионер», «Монсанто», «Даниско Сид», «Земун поле» и др. Мы считаем, что именно иностранные компании сегодня являются лидерами на рынке семенного материала.

Но наш оптимизм сочетается со здоровой долей прагматизма. Мы прекрасно понимаем, что предстоящий, 2009 год будет достаточно проблематичным в финансовом плане. Несомненно, это будет совершенно новая экономика, и мы готовы успешно работать в этих условиях. Мы придерживаемся истины, что выживает не только самый сильный или умный, но и самый восприимчивый к переменам. Поэтому ставку делаем и на отечественных производителей семенного материала. Как известно, они предлагают гибриды, приемлемые по цене и достойные по качеству, что в условиях кризиса делает их товар конкурентоспособным и привлекательным для покупателей. Так что можно с уверенностью говорить о том, что востребованность отечественного семенного материала в будущем году вырастет еще в большей степени, чем в нынешнем.

Учитывая этот фактор, уже сейчас мы подписали необходимые соглашения с поставщиками на 2009 год, что говорит о стабильности наших отношений, несмотря ни на какие экономические трудности. В нашем ассортименте всегда будет широкий выбор семян подсолнечника, кукурузы, сахарной свеклы как зарубежного, так и отечественного производства. Значит, сохранится и гибкая система взаимоотношений компании «ФЭС» с покупателями. А заблаговременные заявки на поставляемую нами продукцию от хозяйств-партнеров говорят

о том, что сокращать посевные площади, коренным образом изменять систему защитных мероприятий и технологию ведения сельского хозяйства они не собираются. Поэтому, на-



демся, все планы, намеченные на 2009 год, будут реализованы полностью. Иначе и нельзя. Земля не должна пустовать, а крестьянин не может остаться без работы.

БЕЗУСЛОВНО, химическим и семенным бизнесом возможности ФЭС не исчерпываются. Собираясь полноценно жить, а не выживать в современных условиях, компания постоянно предлагает своим покупателям новые, привлекательные предложения. Так, для удовлетворения многочисленных потребностей партнеров в этом году компания «ФЭС» разработала комплекс сервисных услуг. **Подробнее об этом новаторском направлении в деятельности фирмы рассказал директор по маркетингу и развитию бизнеса Сергей Иванович КИРБАБИН:**

«Не секрет, что отличительной особенностью нашей компании является комплексный подход к решению проблем сельхозпроизводства. Мы предлагаем не только семена, средства защиты растений и удобрения, но и технологическое сопровождение предлагаемой продукции. К примеру, в этом году начали формировать собственную службу прогноза

с использованием метеостанций. Имеющиеся оборудование и методики расчета проходят обязательную адаптацию для работы в конкретных климатических условиях. Сведения о возможных заболеваниях растений, нашествиях вредителей, погоде (температура воздуха, почва, осадки и т. д.) помогут прогнозировать урожай и интенсивность использования того или иного удобрения и средства защиты растений. Мы планируем постоянно расширять спектр данных, получаемых на метеостанциях, и не просто констатировать уже прошедшие изменения в климате, как происходит на метеостанциях большинства

анализов обеих лабораторий, наши специалисты составляют рекомендации по подбору минеральных удобрений, их дозировкам, оптимальным срокам внесения, количеству необходимых обработок средствами защиты растений. Планируется создание агрохимической лаборатории подобного уровня и в г. Краснодаре.

В этом году компания «ФЭС» приобрела мобильный комплекс для отбора почвы, оборудованный бортовым компьютером, GPS-приемником и гидравлическим пробоотборником Niefeld 2005. Благодаря его использованию планируется увеличить объемы агрохимического обследования почв в хозяйствах, проводить его более качественно и детально. Он будет использоваться также для отбора почвы на определение потенциальной засоренности семенами сорных растений.

Ноу-хау компании – услуга по экономическому анализу ведения хозяйства, который позволяет выявлять критические точки в экономике и предлагать пути оптимизации и развития.

Подытоживая сказанное, хочу еще раз подчеркнуть, что вся деятельность компании направлена на обеспечение полного комплекса услуг по грамотному ведению сельского хозяйства, начиная с экономических расчетов и заканчивая получением урожая. И, конечно же, поставка семян, удобрений и средств защиты растений. В будущем планируем освоить такие услуги, как помощь в оформлении документации для органов Россельхознадзора, реклама и продвижение предприятия-партнера, помощь в оценке инвестиций, подборе техники и технологий и др. Одним словом, всё, что может облегчить жизнь сельхозтоваропроизводителям. Мы поможем хозяйствам выстроить единственно правильную систему действий, в которой вложенные средства принесут максимальную выгоду. Ведь компания «ФЭС» развивается вместе со своими партнерами!

Подготовила Д. ЧЕРНЫШОВА
Фото С. ДРУЖИНОВА



Компания «Фонд Экономического Содействия» от всей души поздравляет своих клиентов и партнеров с наступающим Новым годом и Рождеством Христовым!

Пусть Новый год принесет вам удачу, осуществление всех желаний и замыслов, будет наполнен новыми свершениями, откроет новые горизонты. Искренне желаем крепкого здоровья, отличного настроения и оптимизма!

Мы высоко ценим наше сотрудничество и надеемся на его успешное продолжение в наступающем году.

Коллектив компании «ФЭС»

По вопросам приобретения продукции и получения услуг обращайтесь по адресу:
г. Краснодар, ул. Зиповская, 5, корпус 7, оф. 303. Тел. (861) 215-77-44, тел./факс (861) 215-84-14. E-mail: fas-krd@mail.ru

СТРАНИЧКА КОМПАНИИ «АГРОПЛЮС»

Мировой финансовый кризис не обошёл стороной и Россию, поскольку российская экономика уже давно тесно связана с мировой. Однако любой кризис – это лишь часть экономического цикла, который заканчивается, и всё возвращается на круги своя. При разумном хозяйствовании кризис может предоставить шанс оздоровить экономику как страны, так и отдельного предприятия, а эффективность и производительность труда могут подняться до уровня успешной конкуренции.

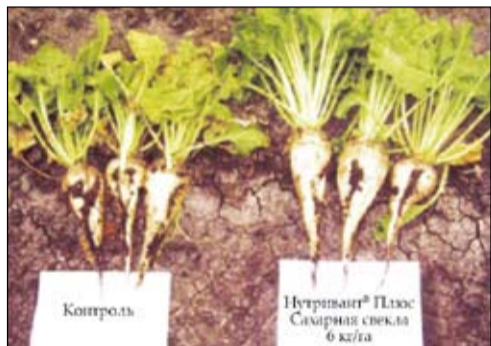
В кризисной ситуации российские власти обращают особое внимание на сельское хозяйство. Но и сами хозяйства, как и весь агробизнес, должны внести коррективы в технологию производства, разработать конкретные антикризисные меры.

В таких условиях сельхозтоваропроизводитель будет вынужден выбирать только такие технологии или агроприёмы и препараты, которые помогут ему снизить затраты труда и средств при производстве сельхозпродукции, чтобы уменьшить её себестоимость и повысить рентабельность.

Технологии прорыва

Нутривант Плюс: аргументы и факты

К современным инновационным агротехнологиям относится технология листовых подкормок различных сельхозкультур. Новую технологию Нутривант Плюс сегодня предлагает компания «АгроПлюс». В организованной ею научно-практической конференции «Опыт мировых компаний: современные технологии повышения урожая и качества сельхозпродукции», состоявшейся в рамках выставки «ЮГАГРО-2008», состоялся заинтересованный разговор о листовых подкормках с участием российских и зарубежных ученых.



Суть инновационной технологии состоит в контролируемом питании, где листовое питание выступает в гармоничном сочетании с основным корневым. В состав водорастворимых комплексных удобрений серии Нутривант Плюс входят фосфор, калий, магний, бор и другие микроэлементы, и выпускается она в нескольких модификациях: для сахарной свёклы, винограда, риса, зерновых, масличных и других культур. Важно, что состав и концентрация питательных элементов подобраны с учетом физиологических особенностей конкретной культуры.

Высокая эффективность удобрений серии Нутривант Плюс объясняется двумя факторами. Во-первых, Фертивант оказывает прямое воздействие на растения, обеспечивая порционную, пролонгированную – до 30 дней – доставку питательных элементов непосредственно в метаболическую систему. Во-вторых, при получении в достаточном количестве доступного питания через вегетативную массу у растения усиленно развивается корневая система, что способствует более интенсивному поглощению и потреблению растением воды, питательных веществ, находящихся в почве. Так, установлено, что при применении Нутриванта Плюс на зерновых культурах потребление ими NPK возрастает от 10 до 30%. Растения с некорневой подкормкой Нутривантом Плюс содержат значительно большее количество азота, чем контрольные.

Удобрения серии Нутривант Плюс прошли широкую производственную апробацию в условиях ЮФО и других регионов России. Так, испытания Нутриванта Плюс (зернового) на посевах озимой пшеницы в 2007 – 2008 гг. были проведены на больших производственных площадях в Динском, Выселковском, Гулькевичском,

Усть-Лабинском, Староминском, Каневском, Красногвардейском, Кущёвском, Отраденском, Приморско-Ахтарском, Новокубанском и других районах Краснодарского края. Применяли Нутривант Плюс также в хозяйствах Адыгеи, Ставропольского края, Ростовской, Белгородской, Брянской, Курской, Воронежской и Омской областей. Обработки удобрением совмещаются с другими агрохимикатами (гербицидами и фунгицидами). При этом прибавки достигают 8 - 15 ц/га зерна с увеличением клейковины на 3 - 5%.

Испытания Нутриванта Плюс (сахарная свёкла) проведены практически во всех свёклосоющих районах Краснодарского края, а также на Алтае, в Белгородской, Воронежской, Курской и Липецкой областях. Применение листовых подкормок на сахарной свёкле позволило повысить урожайность корнеплодов от 50 до 100 и более тонн с гектара, а содержание сахара – на 1 - 3,5%. Отмечались улучшение потребления растениями биогенных элементов из почвы и повышение их устойчивости к болезням и стрессам. Высокая окупаемость удобрений позволила существенно повысить рентабельность производства сахарной свёклы.

При испытании Нутриванта Плюс (масличный) на озимом рапсе, подсолнечнике и сое наблюдались повышение их урожайности на 4 - 10 ц/га и улучшение качества продукции. Удобрение испытывали не как обособленный агроприём, а в комплексе со средствами защиты растений на фоне общепринятых технологических операций. Применение Нутриванта Плюс на подсолнечнике в условиях Омской области позволило хозяйству ООО «ЛиваГрин» получить прибыль в размере 7000 рублей с каждого гектара.

Удобрение Нутривант Плюс (рис) испытывали в Темрюкском, Славянском и Красноармейском районах Краснодарского края. Прибавка урожая на рисе от одной подкормки составила 1,2 - 2,5 т/га вследствие лучшего налива и увеличения массы зерна. При этом на 3 - 7 дней ускоряется созревание культуры, что позволяет раньше начать уборку урожая. На рисе для уничтожения сорной растительности обычно проводится несколько обработок гербицидами. При применении Нутриванта Плюс смягчается жесткое действие гербицидов, у растений устраняется стресс от их воздействия, что в целом позволяет снизить эффект «гербицидной ямы» в несколько раз.

Эффективность действия Нутриванта Плюс (виноград) в течение двух лет оценивали практически все виноградные хозяйства Южного федерального округа на площади 16 000 га. Удобрения применяли в одном рабочем растворе со средствами защиты растений. Исследования показали, что при увеличении урожайности ягод содержание в них сахара повышалось на 0,8 - 1,6%. Кроме того, на всех без исключения сортах винограда наблюдалось увеличение размера самой грозди, улучшался её товарный вид, повышалась устойчивость растений к фитопатогенам и абиотическим факторам среды. При этом сроки созревания сокращались до 7 - 12 дней.

Нутривант Дрип: новая линия удобрений для капельного орошения*

Впервые в истории производства минеральных удобрений компании «ICL» удалось создать уникальный продукт для капельного полива, в состав которого наряду с макро- и микроэлементами входит кальций. Этот продукт получил название Нутривант Дрип. Выпускается в двух формуляциях: для открытого грунта и для теплиц и гидропоники.

Нутривант Дрип обеспечивает питание растений за счет равномерного распределения элементов по площади участка, не нарушая баланса: N:P:K:Mg:Ca. Даже при использовании поливной



10%-ный (азот – 3%, фосфор – 1%, калий – 1%, свободные аминокислоты – 10%, глутаминовая кислота – 2,4%, лизин – 1,4%, глицин – 1,2%) и Аминокат 30%-ный – единственный продукт на российском рынке, содержащий высокий уровень аминокислот (30%!).

Аминокат можно смешивать со многими

В условиях кризиса

воды с низкими агрохимическими показателями оптимизируется питание растений. Широкий спектр формул Нутривант Дрип позволяет подобрать программу питания для различных культур, почвенных и климатических условий, оптимизировать затраты на различных фазах вегетации культур. Кроме того что Нутривант Дрип снижает засоленность почв и почвогрунтов при регулярном применении, улучшает работу корневой системы растений, к его несомненным достоинствам относится возможность очищать капельницы, капельные линии и магистральные трубопроводы и использовать только один бак для удобрений вместо двух.

Удачный старт – гармоничное развитие – прекрасный финал

Заслуживают внимания еще две новинки – жидкие органоминеральные удобрения на основе экстракта морских водорослей с добавлением макро- и микроэлементов Райкат и Аминокат испанской компании «Атлантика Агрикола».

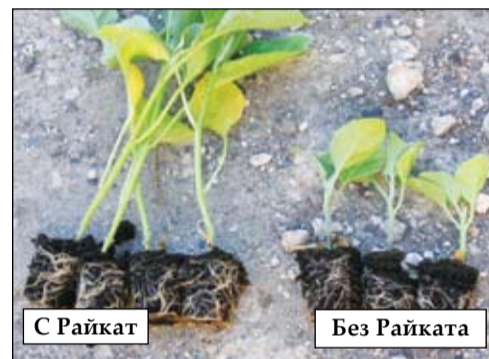
Продукт Райкат выпускается в трех модификациях и может быть применен на всех сельхозкультурах.

Райкат Старт применяется для стартового роста всех культур, а также при протравливании семян полусухим методом. Он содержит макро- и микроэлементы (азот – 4%, водорастворимые фосфор – 8%, калий – 3% и железо – 0,1%, цинк – 0,02%, бор – 0,03%), а также свободные аминокислоты (4%) и полисахариды (15%). Сбалансированное сочетание элементов обеспечивает развитие мощной корневой системы в начальные фазы развития растений.

Райкат Развитие специально разработан для улучшения стадии развития и роста новых тканей растений. Содержит макро- и микроэлементы, аминокислоты, экстракты морских водорослей, витамины. Все элементы хорошо сбалансированы и обеспечивают высокий уровень развития растений, от начала до созревания плодов.

И, наконец, Райкат Финал способствует лучшему накоплению сахара и созреванию плодов. Продукт также содержит сбалансированное соотношение макро- и микроэлементов, полисахаридов и витаминов, повышаю качество роста и созревание плодов.

Жидкое органоминеральное удобрение Аминокат получено при гидролизе растительного протеина. Изначал продукт разрабатывался как стимулятор развития растений, обладаю быстрым эффектом увеличения с тивления к неблагоприятным условиям холода, жара, проблемы фитотоксической болезни. Аминокат играет основную физиологическую роль и принимает участие в формировании протеина. Выпускается в двух модификациях: Аминокат



инсектицидами, фунгицидами и удобрениями для листовой подкормки.

О. ФИЛИПЧУК, научный консультант, д. с.-х. н.

*Находится на регистрации.

Подводя итоги уходящего 2008 года, коллектив компании «АгроПлюс» выражает благодарность и сердечную признательность российским ученым, руководителям и агрономам хозяйств за большую работу по изучению и внедрению в производство новых технологий минерального питания, за объективные данные, которые отражают высокую окупаемость современных удобрений даже в условиях кризисных цен. Уверены, многочисленные положительные научные и производственные данные помогут принять и другим правильное решение в выборе линии Нутривант Плюс в сезоне 2009 года.

Всем истинным патриотам России, приносящим пользу нашей стране, желаем терпения и сил, здоровья и процветания. С Новым годом и Рождеством!

С уважением
ООО «АгроПлюс»

Партнерство: география успеха

СТРАНИЧКА КОМПАНИИ **syngenta**



Компания «Сингента» в этом номере «Агропромышленной газеты юга России» продолжает рубрику о партнерстве. Именно «партнерство» стало ключевым словом и стержнем успеха в результатах агропромышленного бизнеса 2008 года.

Мы гордимся, что найденное нами и отработанное до совершенства решение о едином союзе фирмы-производителя, земледельцев всех форм собственности и выбранных ими дилеров-поставщиков определило успех каждой стороны и сработало на общий результат - урожай. Что бы сейчас ни говорили о кризисе, ценах, финансовых результатах, урожай по всем основным культурам собран отличный, а в ряде случаев - рекордный.

С этим явлением нельзя не считаться - мы научились получать высокие и стабильные урожаи, и в этом и есть очередное достижение российских земледельцев в условиях рыночной экономики. На очереди работа над гармоничным сочетанием оптимальных урожаев, продукции заданного качества и разумных производственных расходов. Что под этим подразумевается?

Прежде всего это те технологические решения, которые стали ключевыми в получении стабильных урожаев. Затем, конечно, поставщики средств защиты растений, семян и их научно-консультационное сопровождение. В прошедшем году наблюдался повсеместный рост применения современных СЗР, новейших гибридов, использования высокопродуктивной техники и технологий. По оценкам экспертов, рост рынка средств защиты растений в России составил более 25%, на юге России - более 20%. Компания «Сингента» не только сохранила, но приумножила свои результаты, поставив агрохимической продукции на 1,5 млрд. рублей, или к

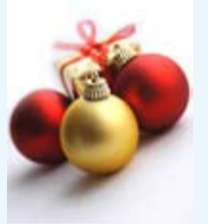
2007 году это составило +50%. Примерно такой же объем реализации составляет и группа семян производства компании «Сингента». Другими словами, можно с уверенностью сказать, что в структуре урожая заложена каждая четвертая тонна СЗР производства швейцарской компании, посеяна каждый третий гектар подсолнечника и кукурузы. И мы горды тем, что не только лучшие из лучших хозяйств и холдингов являются покупателями нашей продукции. Особенно радует, что и продукция, и условия ее реализации стали доступны большинству сельхозтоваропроизводителей и постепенно предлагаемый ассортимент от компании стал базовым.

Мы гордимся и тем, что рамки партнерства позволяют нам с особым доверием относиться к каждому участнику "партнерского треугольника" и год от года создавать все более удобные схемы поставки, в том числе со значительным использованием кредитных условий. Ежегодно мы входим в новый год без дебиторской задолженности, но в текущем сезоне есть небольшие временные трудности, связанные с объективными проблемами. Вместе с тем мы уверены, что в рамках партнерства не будет сбоев, и готовы и в будущем помочь найти максимально приемлемые варианты поставок нашей продукции.

Одним из главных принципов в таких решениях мы видим неизменность в выборе продукции и поставщика. Мы готовы продолжить адресное кредитование сельхозпроизводства через своих официальных дилеров и просим не менять основных игроков, или, если выразиться известной поговоркой, коней на переправе не менять. В нелегких условиях кризиса, когда звучит очень много слов о поддержке и мало дел, когда продавцы сомнительным товаром еще больше нагнетают от безнаказанности, когда приходится рассчитывать каждый рубль и каждый шаг, помните: компания «Сингента» является вашим партнером, и мы не оставим вас в беде.

С наступающим Новым годом!

С уважением Сергей ГРОШЕВ,
региональный директор ООО «Сингента»



Волгоград

О. В. ЕВСТАФЬЕВ, директор ООО «Агроцентр»

Бороться за урожай сообща и разумно

2008 год стал для работников АПК Волгоградской области рекордным на урожай зерновых культур - собрано свыше 5 млн. т зерна. Из года в год в этом нелегком труде за качественный и богатый урожай совместно с хлеборобами области участвуют сотрудники международной компании «Сингента» - ведущего производителя средств защиты растений, разработчика перспективных инновационных технологий возделывания и защиты зерновых и овощных культур. Для оперативного внедрения своих препаратов и технологий в сельское хозяйство России и проведения технических консультаций по широкому спектру сельскохозяйственных вопросов компания «Сингента» создала обширную сеть дистрибьюторских центров по всей стране, что является большим подспорьем сельскому труженику, который имеет возможность в любое время не только приобрести качественный продукт компании, но и получить сопровождение в виде профессиональных консультаций по применению в хозяйствах. Профессионализм сотрудников «Сингенты» и дистрибьюторов компании достигается за счет постоянно проводимых обучающих тренингов, познавательных семинаров на базе ведущих агропромышленных холдингов области и страны. Компания «Сингента» имеет свою передовую, оборудованную по самым современным техническим требованиям производственную базу.

Что является основным критерием в выборе работы с компанией «Сингента»?

На мой взгляд, и это подтверждается каждый год, основным критерием являются высокое качество выпускаемых «Сингентой» химических средств защиты растений, большой номенклатурный ряд препаратов, охватывающий все известные культуры зернового и плодовоовощного рынка, своевременная государственная регистрация до начала сезона применения, а также расширенная регистрация по применению на различных культурах и методах внесения, например инсектицид Каратэ Зеон (овощные, зерновые и возможность авиаобработки). Второе немаловажное обстоятельство - это то, что все препараты завозятся заблаговременно на склады компании, что позволяет дистрибьютору решить вопрос по доставке СЗР в хозяйства области в начале сезона сельхозработ. Третье, как уже отмечалось, - компания осуществляет техническую поддержку дистрибьютора, а если необходимо, то и совместно участвует в семинарах с производителями сельхозпродукции. Помимо этого компания постоянно приглашает агрономов области на совещания для обсуждения проблем в сельском хозяйстве и поиска путей решения. Что касается цены на продукты компании «Сингента», то они являются приемлемыми, так как качество очень высокое, все СЗР производятся на международных заводах и под строгим контролем качества с подтверждением международных стандартов системы менеджмента качества. Также руководство «Сингенты» проводит гибкую политику в реализации своей продукции. Это различные виды кредитных программ, что, несомненно, привлекательно и для конечного потребителя: «СЗР сегодня - оплата немного погодя».

Как обстоит вопрос защиты продукции компании от подделок? «Сингента» и в этом вопросе на лидирующих позициях. На сегодняшний день все больше компаний страдают от того, что объемы реализации и доверие потребителей падают из-за недобросовестности продавцов, которые подделывают и реализуют известные бренды на рынке АПК. В этом плане «Сингента» постоянно в поиске эффективных решений защиты от подделок. В 2009 году компания предлагает новую упаковку с передовыми технологиями защиты, удобную и удовлетворяющую всем требованиям по безопасному обращению с пестицидами.

2009-й выжит для сельских тружеников непростым годом. Это и мировой экономический кризис, и непредсказуемые погодные условия, и внутренние проблемы. Но ясно одно - мы не перестанем выращивать зерно и овощи, а следовательно, будем защищаться от вредителей и болезней, чтобы получить качественный урожай. И делать это будем сообща и разумно, вместе с динамично развивающейся компанией «Сингента».



Астрахань

В. Н. ГЕРАСИМОВ, заместитель директора ЗАО «Фирма «Глория»

«Сингента» - фирма лучше всех, нас вместе с нею ждет успех

Наша фирма сотрудничает с компанией «Сингента» с момента ее основания. За этот срок «Сингента» ни разу не подвела с поставками заказанной продукции. Если в первые годы наблюдались небольшие задержки по срокам поставки, то в последнее время все препараты поступают намного раньше, чем на них возникает пик спроса.

Ассортимент «Сингенты» достаточно разнообразен и охватывает практически всю овощную группу. Такой подборки препаратов не имеет ни одна фирма, работающая на сельскохозяйственном рынке России, так что получается, что «Сингента» не только надежный, но и очень удобный партнер.

За все время работы с препаратами компании «Сингента» на них не поступило ни одного нарекания со стороны сельхозтоваропроизводителей, а для нас это немаловажно, потому что любые претензии фермеров по качеству препаратов - это в первую очередь удар по репутации нашей фирмы, и в этом отношении нас «Сингента» ни разу не подвела.

Особо хотелось бы отметить сотрудников Волгоградского филиала ООО «Сингента», с которыми мы непосредственно работаем. Оперативность в решении возникающих вопросов, слаженность в работе, профессионализм и отзывчивость - вот что характеризует этот небольшой коллектив во главе с Сергеем Михайловичем Ермаковым.



С. В. АНДРЕЕВ, директор ООО «Фактория»

Взаимовыгодный треугольник

Фирма «Фактория» свою деятельность в отрасли сельского хозяйства а именно продажу средств защиты растений, начала в 1997 году. С самого начала предпочтение нам отдали около 400 хозяйств. К настоящему времени их количество выросло, как и выросла сама фирма. Мы работали в разных условиях: и в кризисном 1998 году, и в благополучные 2005 - 2006 годы. Опыт работы в такие годы и память о негативных сторонах того кризиса помогут нам выстоять и в условиях 2009-го.

С компанией «Сингента» мы начали работать очень давно - еще с ее прародительницами «Зенкой» и «Новартисом». Наша компания успешно развивается, и в большей степени благодаря гибкой политике «Сингенты». Все вопросы с ассортиментом и сроками поставки решаются оперативно. Удобная складская сеть позволяет быстро доставлять препараты конечным потребителям. Ассортимент препаратов в линейке компании «Сингента» позволяет нам полностью закрывать все проблемы и потребности сельхозтоваропроизводителей. Благодаря такому партнерству мы уверены в завтрашнем дне и со своей стороны прилагаем все усилия, чтобы сотрудничество было взаимовыгодным в том треугольнике, который пропагандирует «Сингента»:

Ростов-на-Дону

«Сингента» - дилер - хозяйство. В линейке препаратов компании с каждым годом появляются новые, такие как Амистар Экстра, Круизер. К сожалению, еще не все хозяйства знают об их уникальных свойствах. Мы, привлекая в помощь менеджеров компании «Сингента» и науку, пытаемся убедить хозяйства в их эффективности и надежности.

Е. В. КОТИКОВА, бригадир СПК им. «Ангельева Д. Д.»

Здоровый сад без лишних хлопот

По яблонной плодояжке в 2008 году мы работали препаратами Инсегар и Матч фирмы «Сингента». Для нашей зоны год выдался засушливым и жарким. Максимальная температура воздуха достигала 37 - 38° С в тени. Вредители размножились с удвоенной силой. Раньше, лет 10 назад, мы работали препаратом Инсегар. За эти последние десять лет численность плодояжки увеличилась очень сильно. Например, в 2007 году мы пришли к уборке урожая с 20 - 30%-ным поражением яблочно плодояжкой. В 2008 году поражением составило 1 - 3%, что допустимо. За один сезон работы препаратами Матч и Инсегар мы сняли численность плодояжки, по листовертке поражений не было, и на 100% сняли заражение минирующими молями. Хотя в 2007 году минирующими молями было поражено 50% всего сада. И этот результат мы получили, несмотря на такую высокую температуру воздуха. Еще препараты Матч и Инсегар - это удобная упаковка, отсутствие резкого запаха, длительная защита, т. е. период защитного действия, несмываемость дождем, нетоксичность для пчел и полезных насекомых и т. д. Матч и Инсегар - хорошие препараты, ничего сказать не могу. Так что в 2009 году яблонной плодояжки в нашем саду быть не должно.



В. И. СВИРИДОВ, председатель колхоза им. Ворошилова Труновского района Ставропольского края, Герой России

«Сингента» - стратегический партнер

И в уборочную страду-2008 коллективом нашего хозяйства выращен богатый урожай зерновых, сахарной свёклы, подсолнечника, кукурузы. Свой весомый вклад в ворошиловский каравай внёс и коллектив компании «Сингента», совместная работа с которой продолжается более 10 лет и построена с учетом взаимовыгодных интересов. Это проявляется и в качестве поставляемой продукции, и в ценовой политике, и в обязательности сотрудников фирмы. Специалисты компании с завидным постоянством проводят обучение наших специалистов, помогают им разобраться во всех тонкостях практического применения препаратов. При первой необходимости мы получаем квалифи-

Ставрополь

цированные технологические консультации и высококачественные препараты из первых рук – от компании-производителя. В перспективе планируем уменьшить количество партнеров в области поставок средств защиты растений, при этом ещё шире развивать отношения с фирмой «Сингента». Потому что она является нашим стратегическим партнером. Компания «Сингента» вновь подтвердила высокий уровень надёжного партнёра работников агропромышленного комплекса.

Огромная благодарность руководству и специалистам компании и наилучшие пожелания в нашем дальнейшей совместной работе.

Коллектив агрохимической компании «Сингента» сердечно поздравляет Виктора Ивановича Свиридова, председателя СПК колхоза им. Ворошилова Ставропольского края, многолетнего партнёра компании, с присвоением высокого звания Героя Российской Федерации и желает крепкого здоровья, дальнейших производственных и творческих успехов.

Н. А. ДОНЦОВ, председатель СПК колхоза-племзавода им. Чапаева Кочубеевского района Ставропольского края

К высоким урожаям вместе с «Сингентой»

Препараты и семена компании «Сингента» наше предприятие использует уже давно,



ежегодно объёмы их применения возрастают. Уже третий год мы работаем с компанией без посредников. И в том урожае, который получен нашим предприятием в 2008 году, есть доля компании «Сингента»: средняя урожайность озимой пшеницы – 54,8 ц/га, кукурузы – 61,7 ц/га, подсолнечника – 34,7 ц/га, сахарной свеклы – 644 ц/га. Мы очень скрупулёзно подходим к выбору препаратов и поставщиков: принимаем участие в семинарах, закладываем производственные опыты на своих участках, и компания «Сингента» всегда идет нам навстречу, предоставляя собственные технологические разработки. Сейчас на посевах озимых зерновых мы испытываем регулятор роста компании Моддус и, если получим по возделываемым сортам ожидаемый эффект, включим данный препарат в применяемую систему защиты зерновых. Учитывая высокие достоинства продукции, мы и дальше будем развивать партнёрские отношения с самой крупной агрохимической компанией.

Кабардино-Балкарская республика

В. Б. ТАОВ, заместитель директора по производству СКНИ института садоводства

Отличное качество плодов? Не проблема!

Без препаратов компании «Сингента» вообще невозможно защищать сад. Много лет мы применяем Хорус, Скор, Инсегар, Матч и во все годы получаем плоды отличного качества. В 2008 году кроме парши трудно было сдержать развитие красного плодового клеща. В этой ситуации очень кстати пришелся Вертитек: акарицид сдерживал развитие клеща в течение месяца, в то время как на фоне других препаратов не более 15 дней. На участках, где в защите от яблонной плодовой клещки применяли в большей степени Матч и Инсегар, повреждение плодов съёмного урожая в текущем году составило 1,3%, что ниже допустимого порога. Скор мы применяем уже много лет и в весенний период для усиления его действия делаем баковые смеси с контактными препаратами, а также сокращаем интервал между опрыскиваниями до 5 - 7 дней, так как дожди в это время идут ежедневно. Такая тактика позволяет нам ежегодно получать чистые плоды.

Благодарю коллектив компании «Сингента» за производство высокоэффективных препаратов и своевременное технологическое сопровождение.

Краснодар

А. В. ДЕМЕНТЕЕВ, главный агроном ЗАО «Кубань» Кореновского района

Эффективность выше, стоимость ниже

Наше хозяйство находится в Центральной зоне края, занимается выращиванием всех традиционных культур, в том числе кукурузы на зерно. Площадь под этой культурой достигает 7%, что составляет до 600 га. В основном высеем гибриды фирм «Пионер» и «Сингента». Для защиты от сорняков этой культуры используем препарат Каллисто. Он нас устраивает, этот препарат особенный. Особенность заключается в следующем: он действует на широколистные однолетние, многолетние корнеотпрысковые и на однолетние злаковые сорняки в фазе 1 - 3 листьев. Окраска сорняка впоследствии меняется: он становится белым. Для кукурузы по широколистным препаратам много, а Каллисто - это не только двудольные, но и злаки. И здесь немаловажна стоимость гектарной обработки. Каллисто после обработки «держит» злаки в течение 10 - 14 дней. Этого времени хватает, чтобы провести окуливание и окончательно подавить злаки. Каллисто-препарат мягкий, угнетения кукурузы не наблюдается. В благоприятные годы получаем до 70 ц/га зерна кукурузы.

фирмой «Сингента». Наша общая боль этого года – отсутствие цены на прекрасные плоды, в буквальном и образном смысле плоды заботы менеджеров и ученых наших фирм. Экономические трудности, переживаемые производителями сельхозпродукции, - предмет переживания всех звеньев общей экономической схемы, стоящих в начале производственного процесса. Хочу пожелать всем труженикам садов не опускать технологическую планку в защитных мероприятиях следующего года. Верю, что научный уровень защиты кубанских садов не опустится из-за сложившегося кризиса перепроизводства. Терпения всем и больше вкусных яблок на новогоднем столе!



С. А. БЕЛОБРИЦКАЯ, региональный представитель ООО «Агророст», филиал

Будем последовательны в своей деятельности

ООО «Агророст» рассматривает свое дилерство ООО «Сингента» не в классическом рыночном варианте - мы целенаправленно пропагандируем сингентовские технологии в одном секторе потребителей, в секторе частного фермерства. Фермеры с размером пашни от 100 до более 1000 га первыми чувствуют ценовые колебания рынка, их рентабельность балансирует на ювелирной грани всех составляющих себестоимости, будь то минеральные удобрения, ГСМ, средства защиты растений и, тем более, консультирование. В лучшие времена - в начале этого года, когда надежды всех тружеников были ориентированы на заслуженную цену на зерно, мы радовались, что швейцарское качество Альто Супер, Лограна, Банвела пришли на каждый гектар не только богатым инвесторам, но и рядовых сельхозпроизводителей. И даже сейчас, когда глобальные потрясения финансовых структур обесценивают итоги целого года крестьянского труда, «Агророст», как поставщик агрохимических продуктов фирмы «Сингента», будет последователен в

предложениях наилучших средств защиты полевых и пропашных культур.



Т. Н. КИРЮЩЕНКО, директор ЗАО «ЭкоГрин»

Вместе к мировому уровню качества винограда

В этом году наша организация отметила 15-летие успешной коммерческой деятельности на агрохимическом рынке юга России. Наши партнеры – это лучшие сельскохозяйственные предприятия России.

Родоначальником ЗАО «ЭкоГрин» явился известный швейцарский концерн «Сибя Гайги АГ», который после слияния с другими химическими компаниями преобразовался сначала в «Новартис», а затем в «Сингенту». Мы не уходим от традиций партнерства с родительской компанией и, будучи дилером многих агрохимических фирм, по-прежнему предлагаем виноградарям лучшие технологии «Сингенты» для защиты виноградной лозы, сада и полевых культур.

Сегодня Кубань на административном и политическом уровнях поднимает качество местного винограда на мировой уровень, и незаменимую роль в защите лучших мировых сортов винограда на уникальных землях Краснодарского края играет использование высококачественных препаратов Матч, Инсегар, Скор, Ридомил Голд, Каратэ Зеон.

ЗАО «ЭкоГрин» знает, насколько труден и затратен процесс выращивания винограда. Мы вместе с нашими партнерами решаем проблемы снижения себестоимости систем защиты выращиваемой продукции. Мне приятно сознавать, что и ООО «Сингента» не отстраняется от тяжелых производственных задач и проблем ценообразования. Традиционно этот швейцарский поставщик гибко подходит к кредитованию, ведению договоров в рамках делового трехстороннего сотрудничества «поставщик средств защиты растений - дилер - хозяйство», где ин-

тересы каждой стороны равноценны и прозрачны. ЗАО «ЭкоГрин», как дилер ООО «Сингента», всегда будет предлагать потребителям лучшее от своего швейцарского поставщика, невзирая на сложное состояние всех экономических институтов агрохимической отрасли.



Н. К. НАБОКОВ, директор ООО «Агропартнер», к. с.-х. н.

Обыкновенное чудо

Когда меня попросили сказать, что я думаю о нашей общей с «Сингентой» работе в 2008 году, мне было трудно резюмировать ее сразу. Настолько многообразна наша общая работа с хозяйствами-покупателями, что сбавляется мой обычный, идущий еще от науки, тщательный подход. Впрочем, именно этот тщательный подход характеризовал все мероприятия «Сингенты» и «Агропартнера»: наши семинары, выезды к клиентам, ведение договоров. Мы вместе рассматривали наилучшие схемы защиты полевых, пропашных культур, совместными усилиями пропагандировали защиту кукурузы гербицидами Каллисто и Милагро, пшеницы – фунгицидами Альто Супер, потому что были убеждены, что это наилучшее предложение для хозяйств, думающих о рентабельности. К сожалению, несправедливые ценовые колебания на рынке сельхозпродукции настолько осложняют перспективы самого вопроса рентабельности хозяйствования, что надеешься только на чудо Деда Мороза, который оформит новогодний заказ на объем зерна, равный объему снега матушки Метелицы, по сказочно золотой цене. «Агропартнер» с удовольствием оформил бы эту сделку! А если серьезно, то хочу пожелать всем хозяйствам нашего края, выросшим сказочный урожай, не надеяться на чудо, а рассчитывать на достойные и честные предложения своих бизнес-партнеров и получать их.

Республика Дагестан



Н. Д. МАГОМЕДОВ, главный специалист отдела сельского хозяйства комитета «Дагвино», к. б. н.

И качество, и количество

С 2005 года компания «Сингента» начала активно работать на рынке Республики Дагестан. С того момента аграрии Дагестана проявляют огромный интерес к ее продукции. Следует отметить, что каждое предприятие при непосредственном участии специалистов Ставропольского филиала подбирает для себя наиболее подходящую систему защиты из большого ассортимента поставляемых пестицидов.

Настоящей находкой для большинства виноградарей Дагестана в борьбе с гроздовой листовёрткой стал препарат Инсегар. По отзыву руководителя ГУП «Утмышский» Каякентского района М. З. Шахмерденова, использование Инсегара в системе защиты виноградной лозы обеспечило 95 – 97%-ную эффективность. Аналогичную оценку эффективности Инсегара дают и директор ГУП «Аксай» Хасавюртовского района Г. А. Абдулкеримов, и руководитель Дербентской селекционной опытной станции виноградарства К. К. Казалиев.

Безусловным лидером в борьбе против зловонных, трудноискоренимых сорняков на виноградниках стал препарат Ураган Форте. Глава КФХ «ГКО» Каякентского района К. О. Гаджикурбанов утверждает, что, только применяя Ураган Форте, удалось найти 100%-ное решение в борьбе с многолетними сорняками и при этом снизить затраты на единицу площади.

Открытием для ГУП «Комсомольский» Кайтагского района стало введение в систему защиты виноградников фунгицида Квадрис. Он защищает виноград от оидиума и милдью. По словам директора А. Б. Абдухаликова, в текущем году при сильном развитии милдью, оидиума, частых осадках по рекомендации специалистов компании в хозяйстве использовали Квадрис. Результат превзошел все ожидания: благодаря этому препарату здесь получили самый лучший урожай в районе по качеству и количеству.



И. И. ПРАЛЯ, директор ООО «Ландшафт», д. б. н.

Плоды сада – плоды общей заботы

Наша дилерская организация специализируется на секторе садов. Это очень тонкий, наукоемкий по профилю срез агрохимического рынка, который не терпит любителей - простых перекупщиков средств защиты растений, не способных сопроводить бизнес дополнительной услугой консультационного сопровождения. ООО «Ландшафт» активно пропагандирует схемы защиты садов, разработанные швейцарской

«Кризисы приходят и уходят, а наша техника остается востребованной»

Компания «Лемкен» – признанный лидер мирового сельхозмашиностроения. Техника, произведенная на немецком предприятии, всегда отличалась высоким качеством, производительностью, экономической эффективностью. Конструкторы ЛЕМКЕН находятся в постоянном новаторском поиске. Поэтому ежегодно компания поставляет на рынок несколько новинок.

Россия – приоритетный рынок для ЛЕМКЕН. И, несмотря на экономические трудности, в 2009 году присутствие компании в нашей стране будет только расширяться. Это подтвердили и выставка «ЮГАГРО», прошедшая в Краснодаре 18 – 21 ноября, и мероприятия по случаю открытия в Краснодарском крае нового офиса «Бизон» – одного из самых крупных дилеров компании в ЮФО.



На стенде ЛЕМКЕН (справа налево): Л. С. Орстик, В. И. Харламов, В. А. Бугаев, И. М. Петренко

«ЮГАГРО» – самая «продаваемая» выставка

Как рассказал нашей газете региональный уполномоченный ЛЕМКЕН на юге России Владимир Бугаев, компания всегда уделяла особое внимание краснодарской выставке. И дело не только в том, что Кубань – крупный сельскохозяйственный регион. На краснодарской выставке всегда заключалось много договоров на поставку техники ЛЕМКЕН. В регионе очень много партнеров компании, которые, попробовав в работе немецкие машины, остаются ее постоянными покупателями и друзьями.

Так, давним партнером немецкой компании является агрохолдинг «Кубань» Усть-Лабинского района. На его полях работает несколько десятков образцов техники ЛЕМКЕН. Это плуги, орудия для почвообработки и др. Руководители и специалисты хозяйства находятся в постоянном контакте с региональным уполномоченным ЛЕМКЕН на юге России. «Часто они бывают у нас, я посещаю агрохолдинг, интересуюсь работой техники», – говорит Владимир Бугаев.

Не случайно одной из первых больших делегаций на стенде компании стали специалисты усть-лабинского агрохолдинга: В. Сулименко, Б. Поликин, В. Губарь и др. Они осмотрели технику, заинтересовались новинками и перспективами работы компании.

Прочные партнерские отношения установлены не только с этим авторитетным предприятием, но практически со всеми крупными аграрными холдингами и хозяйствами, поскольку в первую очередь именно они, внедряя современные технологии, пользуются машинами ЛЕМКЕН. Среди них, к примеру, «АгроГард» Выселковского района, «Маяк» Ейского района, «Слава Кубани» Кущевского района, другие хозяйства.

На выставку «ЮГАГРО-2008» компания привезла довольно много машин, которые расположились на выставочной площадке ЛЕМКЕН. Были представлены 8 машин, которые востребованы как на Кубани, так и во всем ЮФО и хорошо себя зарекомендовали в работе.

Среди них были и новинки. Это опрыскиватель «Примус 35/24» и дисковая борона «Гелиодор» с рабочей шириной захвата 8 метров, которая очень качественно выполняет как мульчировку пожнивных остатков, предпосевную подготовку,

так и выравнивание пахоты.

Среди известной аграриям техники, своеобразной классики ЛЕМКЕН, выделялись «Рубин», который хорошо приобретают российские хозяйства, а также «Компактор» и «Корунд». Характерно, что эти и другие машины в модификации с небольшой шириной захвата были почти не востребованы – они рассчитаны на мелкие коллективные и, особенно, фермерские хозяйства. В 2008 году значительно увеличилось количество агрегатов, проданных фермерским хозяйствам. А это означает, что не только крупные холдинги стремятся к высокой культуре земледелия и снижению затрат, но и относительно мелкие хозяйства.

Кроме центральной площадки технику ЛЕМКЕН на выставке «ЮГАГРО-2008» представлял дилер компании – фирма «Бизон». По итогам продаж и качества работы сервисной службы в 2007 году ей было присвоено звание «Лучший дилер юга России», а в 2008-м фирма «Бизон» стала лидером продаж в целом по России. «Приятно осознавать, что такой дилер находится именно в нашем регионе, – заметил Владимир Бугаев. – Хотелось бы пожелать ему успехов в дальнейшей работе и достижения еще больших результатов».

На выставке специалисты и дилеры ЛЕМКЕН встречались со своими партнерами – как со старыми друзьями, так и с потенциальными потребителями. Говорили о технике, обсуждали новинки, давали рекомендации, новым клиентам демонстрировали линейку машин, показывали их преимущества.

«Конечно, на площадках мы так и не смогли показать всё, что имеем в своем арсенале, – продолжает В. Бугаев, – и прежде всего из-за размеров широкозахватных 12-метровых

орудий. Мы их демонстрировали по буклетам и видеороликам».

Надо сказать, есть интерес и к этой группе машин. Они постепенно завоевывают популярность среди крупных хозяйств, растут заявки на них. Уже несколько широкозахватных орудий работает на юге России. Есть основание считать, что в 2009 году их число только увеличится. Особенно востребован 10-метровый «Рубин». Конек этой машины – увеличенная ширина захвата, работа на больших скоростях, до 12 – 14 км/ч, как результат – повышенная производительность и высокая экономическая эффективность. Теперь по запросу клиента он может изготавливаться с рабочей шириной захвата 12 метров.

Стенд ЛЕМКЕН посетила внушительная делегация администрации и Законодательного собрания Краснодарского края во главе с вице-губернатором В. И. Харламовым и председателем аграрного комитета И. М. Петренко. В беседе с сотрудниками ЛЕМКЕН В. И. Харламов отметил тот факт, что в крае в той или иной мере работает практически вся линейка машин ЛЕМКЕН. Но всё-таки наиболее популярным является орудие «Рубин» – оно приглянулось аграриям своей технологичностью, скоростью, эффективностью и способностью качественно выполнять работы по обработке почвы. Из-за большого клина свеклоного поля в крае востребованы оборотные плуги, которые идеально осуществляют вспашку и качественно заделывают пожнивные остатки в почву.

Завершая знакомство с компанией, В. И. Харламов высказал пожелание неуклонно повышать объемы поставок техники ЛЕМКЕН в регионе, особенно новых модификаций, предназначенных для ресурсосберегающих технологий. Именно они

помогут аграриям более экономно вести земледелие в сегодняшнее тяжелое время, причем как в крупных, так и в мелких хозяйствах.

Некоторые итоги 2008 года

Переходя от выставки к перспективам компании, Владимир Александрович кратко сформулировал некоторые итоги уходящего года и и заглянул в будущее:

– Несмотря на то что этот год так неудачно заканчивается для сельхозпроизводителей, первые 9 месяцев мы работали достаточно эффективно. Наша техника пользовалась таким повышенным спросом, что мы едва справлялись удовлетворять все поступающие заявки. Заказов было много потому, что аграрии, что называется, поняли нашу технику, оценили ее качество, эффективность и полюбили ее. Такая востребованность наблюдалась до сентября, после чего мы, как и все остальные, заметили спад. Как вы понимаете, наша деятельность



Новинка ЛЕМКЕН – опрыскиватель «Примус 35/24»

зависит от положения сельхозтоваропроизводителей, поэтому и у нас снизилось количество заказов.

Но, несмотря на это, мы считаем, что год выдался для нас весьма успешным. Фирма ЛЕМКЕН работала в 2008-м довольно хорошо. Но подводить итоги пока рано, до конца года еще почти месяц. Если учесть, что с момента начала продаж техники ЛЕМКЕН на юге России постоянно наблюдался прирост в продажах, то мы надеемся на неплохие показатели и по итогам 2008 года.

Оптимизм нам придает и работа наших дилеров, которые, несмотря на кризис, реализуют свои программы, уверенно смотрят в будущее, по-

ЭХО ВЫСТАВКИ

нимая, что сельское хозяйство страны должно быть всегда на плаву.

К примеру, наш крупный дилер по югу России компания «Бизон» открыла в конце ноября свой очередной (16-й) и 1-й на Кубани торгово-выставочный центр. На его площадке в большом ассортименте выставлена и техника ЛЕМКЕН. Благодаря «Бизону» наши плуги, посевные и опрыскиватели стали намного ближе к аграриям. Упрощается и сервис, поскольку на складах центра накоплен значительный ассортимент запасных частей к нашим орудиям и в любое время специалисты хозяйств могут их приобрести. В этом центре можно воспользоваться услугами сервисных инженеров «Бизона», которые хорошо знают наши машины и всегда окажут необходимую помощь.

Не так давно в Южном представительстве компании ЛЕМКЕН была открыта штатная единица сервисного инженера, который занимается всеми вопросами, связанными с сервисом. Он контактирует как с сервисными службами дилеров, так и непосредственно сам выезжает в хозяйства по их заявкам. Так как техника ЛЕМКЕН в Краснодарском крае продано достаточное количество, мы расширяем службу сервиса. Раньше нам приходилось довольствоваться поддержкой только из Москвы. На юге сервисная служба обосновалась в поселке Целина Ростовской области. По всем вопросам можно обращаться и туда.

Несмотря на кризис, мы приглашаем аграриев Южного федерального округа к сотрудничеству в будущем году, надеемся, что вместе мы добьемся позитивных результа-



Предпосевной культиватор «Корунд 750L» уже зарекомендовал себя как надежное орудие для почвообработки

С. ДРУЖИНОВ
Фото автора

Новая техника —

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Постоянно совершенствоваться, искать новые технические решения, быть конкурентоспособными - именно по такому пути идут отечественные производители сельскохозяйственной техники Ростсельмаш и Klever. Компании модернизируют уже проверенные временем и работой машины, а также занимаются созданием новых. «Югпром», поставщик техники отечественных и иностранных производителей, с 2001 года является сертифицированным дилером этих двух компаний. На международном агропромышленном форуме «ЮГАГРО-2008» в г. Краснодаре «Югпром» представил широкую линейку сельскохозяйственной техники, в том числе и под этими брендами. Были как хорошо знакомые крестьянам машины, так и новинки.

Экспозицию зерноуборочных комбайнов и тракторов компании Ростсельмаш видно было издалека. Внимание всех посетителей выставки привлекали ярко-красные машины внушительных размеров: комбайны ACROS 530, VECTOR 410, DON 680M, тракторы BUEHLER VERSATILE. Но главным, несомненно, был впервые представленный на выставке комбайн RSM 181 на полугусеничном ходу. Он вызвал неподдель-



ный интерес многих посетителей выставки, подождавших посмотреть на новую модель. А интересные комментарии технических специалистов компании Ростсельмаш окончательно убеждали в уникальности машины.

- Комбайн RSM 181 относится к седьмому классу, - рассказывает Андрей Шаблов, директор по региональному развитию компании Ростсельмаш. - Он предназначен для работы на полях с урожайностью около 80 центнеров с гектара. Помимо представленного на выставке RSM 181 на полугусеничном ходу для уборки риса в чеках с водой существуют еще две модификации комбайна: с передним приводом для уборки зерновых и с полным приводом для уборки зерновых и риса в высушенных чеках.

За счет новой конструкции ротор гусеничного комбайна гораздо меньше забивается, исключая тем самым простои машины и одновременно увеличивая ее производительность. С февраля 2009 года комбайны RSM 181 в рисоуборочной

комплектации будут сходиться с конвейера уже модернизированными: по результатам испытаний опытно-промышленной партии в сезоне 2008 года будут усовершенствованы некоторые узлы в их конструкции.

Комбайн показывает высокие результаты. Так, в МТС «Полтавская» Красноармейского района Краснодарского края в 2008 году на уборке риса работало три комбайна RSM 181. Один из них намолотил 6,5 тыс. тонн зерна риса, два других - по 5,5 тыс. тонн!

Под своим флагом «Югпром» представил на выставке и компактную технику под брендом Klever. Предназначение у нее важное и нужное. На обширной экспозиции компании Klever особой популярностью пользовались миксеры-

кормораздатчики: вертикальный Cormorant Vertical и горизонтальный Cormorant Horizontal, предназначенные для приготовления, смешивания и раздачи кормов для крупного рогатого скота.

- Они призваны повысить продуктивность мясного и молочного стада, снизить себестоимость продукции, сократить потери кормов, облегчить ручной труд на ферме, - рассказал Евгений Самохин, управляющий по региональным продажам в ЮФО компании Klever. - Причем кормовые смеси могут готовиться из различных (в зависимости от применяемого в хозяйстве рациона) компонентов: зеленой массы, силоса, сенажа, рассыпного и прессованного сена, соломы, комбикорма, корнеплодов, брикетированного корма, твердых и жидких кормовых добавок.

Управление кормораздатчиками осуществляется из кабины трактора. Точность дозировки ингредиентов обеспечивает электронная взвешивающая система G 5.1.5. Загружаемые ингредиенты качественно измельчаются и смешиваются до получения однородной массы. Удобна и система распределения кормов. Возможна раздача как при напольном кормлении животных, так и при использовании кормовых столов. Что самое главное, корм распределяется равномерно. При использовании миксеров-кормораздатчиков компании Klever возможно обслуживание до 80 голов дойных коров и до 220 бычков. Cormorant Vertical агрегируется с тракторами тягового класса 1,4, а Cormorant Horizontal - с тракторами 2-го тягового класса.

- Особенность горизонтального миксера-кормораздатчика в том, что эта машина оптимальна для использования в крупных животноводческих комплексах, - продолжил Евгений Самохин, - так как может программироваться на приготовление до 122 различных рационов. Его широкий задний бункер обеспечивает легкую загрузку мелкодисперсных и жидких компонентов сложносоставных кормов. Сверхмощная стальная емкость с усиленным днищем толщиной 10 мм обеспечивает устойчивость к истиранию.



вые жатки для подсолнечника и кукурузы компании Klever.

Сотрудничаем мы и с компанией Ростсельмаш. На полях нашего хозяйства работает сразу несколько комбайнов ACROS. Именно благодаря их работе в этом году удалось собрать высокий урожай. Комбайны ACROS вместе с жатками Klever прекрасно показали себя в этом году на уборке кукурузы, где мы их использовали на полную мощность.

Наше хозяйство также служит

площадкой для демпоказов техники, которую представляет компания «Югпром». По их просьбе мы с удовольствием принимаем у себя потенциальных покупателей машин, рассказываем об их преимуществах. Поговорив с руководителями многих хозяйств, я могу констатировать, что сейчас многие из них стремятся обновить свой автопарк машинами отечественного производителя. Большой популярностью у них пользуются в том числе комбайны ACROS производства Ростсельмаш.

Мнения специалистов

В. Р. НИКУЛИН, директор МТС «Полтавская», Красноармейский район:

- Хозяйство «Агрофирма Полтавская» сотрудничает с компанией Ростсельмаш. На наших полях проходят испытания новые модели машин ростовского производителя, в частности роторные комбайны. Последние 3 года у нас тестировалась новинка Ростсельмаш - комбайн RSM 181, который только со следующего года выйдет в серийное производство. Конструкторам удалось практически невозможное - создать высококлассную машину в максимально сжатые сроки. Это совершенно новый уровень сельхозмашиностроения! Комбайны седьмого класса, к которым принадлежит RSM 181, должны испытываться не менее 5 лет. А то, что сделал Ростсельмаш всего за 3 года, заслуживает, не побоюсь этого слова, восхищения.

Основной задачей, стоявшей перед нашим хозяйством, была проверка надежности узлов и отдельных деталей комбайна. По ее результатам могу сказать: цель по созданию новой, более надежной и более производительной машины достигнута. В процессе испытаний не обходилось без мелких поло-

мок. Но при производстве новой машины с этим неизбежно сталкивается любой производитель. Поломки были большей частью несущественными и легко устранимыми. Так что серийная партия комбайнов RSM 181 будет выпущена уже с учетом всех замечаний, выявленных в период трехгодичных испытаний. Нарботка от 5,5 до 6,5 тыс. тонн зерна на машину за сезон не предел для нового комбайна. В дальнейшем мы планируем выкупить у компании Ростсельмаш комбайны RSM 181, которые у нас использовались и испытаны нами в самых разных условиях.

С. М. ГРОМОВ, директор ООО СХП «Кубань», Абинский район:

- В нашем хозяйстве уже второй год работает комбайн ACROS производства компании Ростсельмаш. Замечаний относительно его работы у нас нет. Очень производительный комбайн, к тому же

не доставляет больших хлопот в техническом обслуживании.

Через компанию «Югпром» купили мы и три зернометателя производства фирмы Klever. Последний из них оказался в результате самым лучшим. Он сконструирован уже с учетом всех замечаний и пожеланий со стороны потребителей. Техник фирмы Klever мы пользуемся в общей сложности шестой год и не планируем изменять этой нашей традиции.

С. А. МИЛАЕВ, управляющий КФХ «Зелюка», Тимашевский район:

- В целом работу жатки ППК-81 оцениваю на пятерку. Мы находим отклики как со стороны компании-производителя, так и со стороны дилера, фирмы «Югпром». Планируем и в будущем продолжать с ними сотрудничество. Например, планируем купить для своего хозяйства но-

Д. ЧЕРНЫШОВА
Фото С. ДРУЖИНОВА, Д. ЧЕРНЫШОВОЙ

По вопросам приобретения техники Ростсельмаш и Klever обращайтесь к дилеру компаний - ООО «Югпром»:
350072, г. Краснодар, Ростовское шоссе, 22/1. Тел.: (861) 257-10-50, 257-10-51; e-mail: krasnodar@yugprom.ru;
353561, г. Славянск-на-Кубани, Маевское шоссе, 1/1. Тел. (86146) 3-15-65; e-mail: slav@yugprom.ru;
355017, г. Ставрополь, ул. Мира, 337, оф. 1106. Тел.: (8652) 94-61-91, 23-60-61, e-mail: stav@yugprom.ru.
Адрес в Интернете: www.yugprom.ru.

Эффективные и экономичные тукосмеси от МХК «ЕвроХим»

На Белореченском заводе минеральных удобрений МХК «ЕвроХим» успешно работает установка для получения туковых смесей минеральных удобрений. За основу взяты два продукта компании «ЕвроХим»: аммофос (12-52-0) и азотно-фосфорное удобрение (20-20-0-8). Формулы туковых смесей разработаны специалистами ООО «Агроцентр ЕвроХим Краснодар» на основе мониторинга содержания питательных веществ в почвах трех регионов юга России и наиболее полно отвечают физиологическим потребностям отдельных сельскохозяйственных культур. В этом заключается их несомненное преимущество перед стандартными комплексными удобрениями и туковыми смесями, подготовленными на основе простых азотных, фосфорных и калийных удобрений.

Оценка туковых смесей

Предложенные специалистами Агроцентра туковые смеси прошли двухлетние испытания на пропашных и зерновых культурах в ряде природно-климатических зон юга РФ. В их испытаниях принимали участие ученые Краснодарского НИИ сельского хозяйства им. П. П. Лукьяненко (В. М. Кильдюшкин), Северо-Кубанской сельскохозяйственной опытной станции (С. И. Баршадская), Донского зонального НИИ сельского хозяйства (В. А. Лабынцев), Ставропольского НИИ сельского хозяйства (Н. Н. Шаповал) и Григоропольского сельскохозяйственного техникума (Л. И. Буланкина).

Эффективность технологий минерального питания в опытах по изучению туковых смесей сравнивали с традиционной технологией, подготовленной на основе рекомендаций научного учреждения, курирующего конкретную зону, с использованием типичных минеральных удобрений компании «ЕвроХим», а также с технологиями, применяемыми передовыми хозяйствами. Удобрения вносили как разово (в один прием), так и дробно. В последнем случае основная доза азота вносилась традиционным способом – в подкормку.

В качестве контроля использовали вариант возделывания культуры без применения удобрений. Отдельным вариантом в опыте была технология минерального питания «Агроцентра ЕвроХим Краснодар», где состав туковых смесей определялся на основе результатов почвенного анализа опытного участка и потребностей сельскохозяйственной культуры в элементах питания для получения запланированного урожая.

В опытах изучали эффективность различных технологий минерального питания пропашных культур, риса, озимых зерновых (пшеница, ячмень). Предлагаем читателям краткие результаты исследований по этим видам культур.

Пропашные культуры

Исследования проводились по единой методике в 7 местах юга России на кукурузе, сое, подсолнечнике и сахарной свёкле. Вариант опыта, где изучалась технология минерального питания «Агроцентра ЕвроХим Краснодар», превзошел по урожайности остальные варианты опытов, включая технологию, подготовленную на основе рекомендаций научного учреждения, курирующего конкретную зону проведения опытов. В среднем за два года превышение над контролем в этом варианте было более 49% на сахарной свёкле, 36% на сое, 45% на кукурузе и 33,9% на подсолнечнике. Туковые смеси, составленные

на основе аммофоса и азотно-фосфорного удобрения, при традиционном внесении (основное удобрение + азот в подкормку) на кукурузе, сахарной свёкле и подсолнечнике показали практически одинаковую эффективность, тогда как на сое преимущество имела туковая смесь на основе азотно-фосфорного удобрения, что подтверждает данные о высоком значении серы в питании бобовых растений.

Туковые смеси с введением в них микроэлементов были испытаны на всех вышеперечисленных культурах. Так, туковые смеси с добавлением цинка показали достоверные прибавки на подсолнечнике и кукурузе, но введение микроэлементов в туковые смеси в промышленных условиях – это ближайшая наша перспектива.

Интересные результаты получены при изучении разных способов внесения удобрений – дробное внесение и внесение в полной дозе (в один прием). В российской агрономической практике удобрения принято вносить дробно. К этому не следует относиться как к догме. Исследования, проведенные специалистами Агроцентра совместно с учеными ведущих научных центров юга России, показали, что в ряде случаев разовое внесение удобрений практически не снижает уровень урожайности, но в ряде испытаний показывает лучшие результаты. Например, небольшое снижение урожайности (около 4%) наблюдали в посевах сахарной свёклы, а на кукурузе, напротив, было выявлено превышение урожайности такого же уровня. На подсолнечнике и сое разовое внесение удобрений обеспечило прибавку урожайности на уровне 2%. Нелишне напомнить о том, какие преимущества в смысле экономии времени и средств имеет разовое внесение удобрений.

Озимые зерновые культуры и рис

Во всех зонах проведения исследований вариант по питанию, составленный на основе результатов химического анализа почв конкретного поля, превзошел по урожайности все остальные варианты опыта. Прибавка урожая к контролю по озимой пшенице составила свыше 56%, а по озимому ячменю почти 40%. В этом варианте опыта отмечен самый высокий процент содержания клейковины в зерне озимой пшеницы – 26,0% и выше.

Вариант с туковой смесью, составленной на основе удобрения аммофоска универсал, превзошел контроль более чем на 49%. Все туковые смеси на основе азотно-фосфорного удобрения способствовали формированию

АГРОНОМУ НА ЗАМЕТКУ

урожая озимой пшеницы с более высоким содержанием клейковины.

Для внесения под озимую пшеницу, высеваемую по «жестким» предшественникам (подсолнечник, кукуруза на зерно, сахарная свёкла и т. д.), рекомендуется туковая смесь на основе азотно-фосфорного удобрения с формулой (17-17-9-6), а смесь на основе аммофоса с формулой (8-35-20) следует применять по более мягким предшественникам (бобовые, кукуруза на силос).

Что касается эффективности технологий минерального питания риса, то эта тема достаточно подробно рассмотрена нами в недавней публикации («Агропромышленная газета юга России», № 37 – 38, октябрь 2008 г.). Напомним лишь, что самую высокую эффективность показали технологии минерального питания на основе туковых смесей, разработанных специалистами ООО «Агроцентр ЕвроХим Краснодар».

Экономическая эффективность туковых смесей

Наибольшую окупаемость инвестиций в удобрения на сахарной свёкле показала туковая смесь, созданная на основе аммофоса (8-33-22), внесенная под основную обработку.

Вариант туковой смеси, созданный на основе анализа почвы опытного участка, показал неплохие результаты по окупаемости инвестиций. Однако следует отметить, что неблагоприятные погодные условия 2008 г. не дали растениям свёклы наиболее полно реализовать потенциал продуктивности и плановую урожайность на уровне 55 т/га, несмотря на оптимальную обеспеченность элементами минерального питания.

На кукурузе и подсолнечнике самую высокую окупаемость инвестиций в удобрения показал вариант с использованием туковой смеси, созданной на основе анализа опытного участка. Окупаемость составила здесь соответственно 1,61 и 2,62 руб. на каждый вложенный в удобрения рубль. На подсолнечнике отмечено некоторое преимущество однократного (разового) внесения удобрений, а лучшей туковой смесью оказалась смесь, созданная на основе аммофоса (29-8-6).

Технология минерального питания, применяемая в передовых хозяйствах, показала окупаемость на уровне лучших туковых смесей. Эта технология предполагает низкие нормы внесения удобрений, что в условиях последних двух лет было более оправданно.

Наибольшую окупаемость вложенных инвестиций на сое показала туковая смесь (23-12-6-5) – 2,97 руб./руб. при одновременном внесении. Туковая смесь, приготовленная на основе почвенного анализа опытного участка, проявила достаточно высокую окупаемость – 2,67 руб./руб. При сравнении двух способов внесения удобрений – дробного и одновременного можно отметить небольшое преимущество (более чем на 1,2 рубля) последнего.

По озимым зерновым культурам наибольшую прибыль с гектара и окупаемость инвестиций показали туковые смеси, приготовленные на основе азотно-фосфорного удобрения и аммофоски универсал.

В целом туковые смеси, созданные специалистами ООО «Агроцентр ЕвроХим Краснодар» по результатам анализа почвы показали абсолютное превосходство и по урожайности, и по экономическим показателям в сравнении с технологиями хозяйств и рекомендациями НИИ.

А. ГУЙДА,
к. с.-х. н.



ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПТИЦЕВОДСТВА



Кто сказал, что маленькие птицы – маленькие проблемы? Современное птицеводство требует не менее наукоемких технологий в производстве оборудования, чем, например, более «тяжелая» отрасль - животноводство. ЗАО «Агросистема» - генеральный представитель компании «ТЕХНА» на территории Российской Федерации, успешно справляется с поставкой оборудования для самых современных птицеводческих комплексов и применяемых в них технологий.

«Россия, страны СНГ, Литва, Латвия, Англия, Алжир, Египет, Сирия, Иран, Ирак, Турция – вот неполный список стран, куда поставляются клетки производства украинской компании «ТЕХНА». Оборудование этой фирмы выгодно отличается от продукции других производителей. Оно относительно недорогое, но при этом высокоэффективное и, что немаловажно, обеспечивается прекрасным сервисным обслуживанием. Помимо этого оборудование компании «ТЕХНА» легко монтируется и отвечает всем технологическим требованиям птицеводства» - так начал разговор с журналистом «Агропромышленной газеты юга России» Л. Н. НИКИТИН, региональный директор компании «Агросистема», заслуженный работник сельского хозяйства РФ, на выставке «ЮГАГРО-2008» в г. Краснодаре.

– Два завода компании «ТЕХНА» по производству оборудования для птицеводства, которое мы поставляем, - продолжил Лев Николаевич, - находятся сейчас в Украине: в п. Гребенки (Киевская область) и г. Новоград-Волинском (Житомирская область), а также в России в г. Острогжске (Воронежская область). Расширение производства и его частичный перенос на российскую территорию осуществлены прежде всего для удобства наших клиентов. Завод в Воронежской области пока занимается выпуском только комплектующих для клеток. Но благодаря установленному на нем уникальному оборудованию он в течение недели может быть легко перепрофилирован на производство любого вида клеток. О масштабности производства говорит тот факт, что в компании «ТЕХНА» работает сейчас порядка 3 тыс. человек, а установкой поставляемого оборудования занимается около 300 монтажников. Они готовы выехать по первому требованию покупателей в любую точку мира. На российском рынке оборудование для птицеводства компании «ТЕХНА» составляет примерно 35%. При этом общее число производителей и поставщиков этой техники в мире - порядка 7 - 8. Как вы можете судить сами, это очень хороший показатель.

– Наша газета неоднократно писала о компании «Агросистема». А многие наши читатели, занимающиеся птицеводством, на собственном опыте смогли оценить преимущества поставляемого вами оборудования, а также качество сопровождающего технического обслуживания. Расскажите, что нового произошло в компании за последнее время?

– За последние два года в работе тандема «ТЕХНА» и «Агросистема» произошли многие изменения. Завод «ТЕХНА» стал производить сразу 5 видов новых клеток. Из них 3 образца на сегодняшний день не имеют аналогов в мире! Поэтому в нашем ассортименте можно увидеть клетки для раздельного содержания с искусственным осеменением петухов и несушек (так называемая «материнская» бройлерная линия), оборудование для откорма бройлеров с ручной и автоматизированной выгрузкой (при внутреннем кормлении), а также оборудование для содержания бройлерного ремонтного молодняка.

Для усовершенствования клеток компания «Агросистема» наладила производство дополнительного

Индивидуальный подход к каждой птицефабрике



Исполнительный директор ЗАО «Агросистема» И. Л. Константинов представляет новое клеточное оборудование на выставке «ЮГАГРО-2008»

оборудования в городе Саранске (Республика Мордовия). В частности, новинкой компании «Агросистема», аналогов которой в мире также пока не существует, является осветительное оборудование. Люминесцентные энергосберегающие лампы обеспечивают плавный переход в режимы от 0 до 100 люкс «рассвет - закат». Да, многие производители делают подобного рода оборудование, но оно обеспечивает только ступенчатый переход, снижая яйценоскость и увеличение массы птицы. А нашим партнерам-производителям удалось добиться «комфортного», плавного, естественного перехода, который не допускает подобных явлений.

Серия новинок этим не ограничивается. Также мы предлагаем шахты, разработанные специалистами компании «Агросистема», для использования в регионах с низкими температурами. Обычные тонкостенные пластмассовые шахты в таких тяжелых условиях текут, а компания «Агросистема» стала выпускать более прочные двухслойные оцинкованные шахты, заполненные полиуретаном. Кроме того, они оснащены автоматической системой управления.

– Лев Николаевич, фирма, которую вы представляете, уже четвертый год работает на рынке Краснодарского края. Какова специфика работы в нашем регионе?

– Компании «ТЕХНА» и «Агросистема» поставляют в регион оборудование для птицеводства, на мой взгляд, наиболее адаптированное к местным условиям. Для этого по заявке инженерно-технических служб птицефабрики мы на месте осматриваем помещение, где будут устанавливаться клеточное оборудование, системы поения,

кормления, яйцесклад, вентиляция, при необходимости вносим изменения в конструкцию. Для того чтобы удовлетворить все потребности покупателя, мы лично выезжаем в Украину на завод компании «ТЕХНА» и следим за тем, чтобы клетки изготавливались по габаритным размерам, согласованным с конкретным заказчиком. Но любой завод-изготовитель, конечно, не сможет учесть все нюансы каждого хозяйства. Поэтому основной груз ответственности лежит на наших монтажниках, которые устанавливают оборудование уже с учетом индивидуальных особенностей.

В своей работе компания «Агросистема» придерживается принципа: предлагать только лучшее после длительного изучения запросов клиента и своих возможностей. В результате хорошо организованной совместной работы компания «ТЕХНА» гарантирует поставку качественного оборудования для современного птицеводства, а «Агросистема» гарантирует индивидуальный подход к каждому конкретному клиенту, профессиональную установку и качественное сервисное обслуживание.

Д. ЧЕРНЫШОВА
Фото С. ДРУЖИНОВА

В преддверии наступающего Нового года и Рождества Христова украинская компания - производитель оборудования для птицеводства «ТЕХНА» и ее генеральный представитель в России ЗАО «Агросистема» поздравляют своих партнеров – руководителей и сотрудников птицеводческих предприятий с праздниками. В будущем году мы желаем им процветания и неиссякаемого оптимизма в работе. Несмотря на все сложности пусть усилия, затраченные в их нелегком труде, сторицей воздадутся в виде высокой прибыльности предприятия. Пусть партнеры и друзья приносят только хорошие эмоции в будущем году!

Мнения специалистов

А. В. РУКИН, директор птицефабрики «Дружба» Выселковского района:

– С компанией «Агросистема» нас связывает настоящая дружба. Три года она поставляет для нашей птицефабрики добротное оборудование. Мы первые на Кубани приобрели оборудование компании «ТЕХНА» и несколько об этом не жалеем. На сегодняшний день специалистами компании для нас смонтировано 4 корпуса клеток для молодняка и 2 корпуса клеток для несушек. Наше предприятие специализируется на яичном птицеводстве, поэтому и поставленное оборудование было адаптировано специально для этого направления. При всем этом компания «Агросистема» предлагает лучшее соотношение цены и качества на поставляемое оборудование. Высококласное сервисное обслуживание обеспечивает как непосредственно компания «Агросистема», так и завод-изготовитель «ТЕХНА». Достаточно всего одного звонка, чтобы в минимальные сроки специалисты прибыли на место и решили возникшую проблему. Если раньше в корпусе содержалось примерно 23 тыс. голов птиц, то благодаря новым клеткам от компании «ТЕХНА» в том же корпусе размещаются уже порядка 55 - 60 тыс. голов птицы. Это, естественно, влечет за собой снижение себестоимости продукции. Новое оборудование в немалой степени способствовало тому, что за последние два года производительность птицефабрики увеличилась примерно в 2,5 раза и впервые за всю историю птицефабрики составит в 2008 году более 100 млн. штук яиц.

И. И. МУРАВЛЕВ, заместитель генерального директора ППФ «Приморская» Приморско-Ахтарского района:

– Сотрудничество нашей птицефабрики с компанией «Агросистема» началось примерно год назад. Мы закупили комплект четырехъярусных клеток для содержания и выращивания бройлеров. Опыт эксплуатации пока небольшой, но уже можно говорить о хорошем качестве поставленного оборудования. Случилась за это время одна небольшая заминка: вышла из строя система навозоудаления. Но служба шеф-монтажа оборудования компании «Агросистема» в максимально сжатые сроки устранила поломку. Вообще хочется отметить большую оперативность сервисной службы ЗАО «Агросистема». Неоспоримым преимуществом поставляемого клеточного оборудования является его большая производительность. Объясню: если в стандартное производственное помещение шириной 18 и длиной 96 метров с клетками старого образца мы сажали порядка 30 тыс. бройлеров, то благодаря новым клеткам от «Агросистемы» это число увеличилось до 90 тыс. Таким образом, мы повышаем производительность практически в 3 раза! В будущем году планируем приобрести еще 6 комплектов клеточного оборудования для нашей птицефабрики от компании «Агросистема».

Агропромышленная газета юга России
Учредитель-издатель - ООО «Издательский дом «Современные технологии»
Директор проекта - главный редактор С. Н. ДРУЖИНОВ

Редакционная коллегия:
Р. АМЕРХАНОВ, д. т. н., профессор,
Л. БЕСПАЛОВА, д. с.-х. н., академик,
профессор,
В. БРЕЖНЕВА, д. с.-х. н.,
В. БУГАЕВСКИЙ, д. с.-х. н.,
П. ВАСЮКОВ, д. с.-х. н., профессор,
Г. ВЕТЕЛКИН, к. т. н.,
Д. ГОРКОВЕНКО, к. с.-х. н.,
Е. ЕГОРОВ, д. э. н., профессор,
Л. КАЗЕКА,
В. КОМЛАЦКИЙ, д. с.-х. н., академик, профессор,

А. КУРИЛОВ,
Н. ЛАВРЕНЧУК, к. с.-х. н.,
В. ЛУКОМЕЦ, д. с.-х. н., чл.-кор. РАСХН,
Ю. МОДОТИЛИН, д. т. н.,
В. ОРЛОВ, к. б. н.,
Е. ПОПОВА,
Н. СЕРКИН, к. с.-х. н.,
А. СУПРУНОВ, к. с.-х. н.,
А. ТАБАШНИКОВ, д. т. н.,
Е. ТРУБИЛИН, д. т. н., профессор,
Р. ШАЗЗО, д. т. н., профессор,
чл.-кор. РАСХН,
В. ШЕВЦОВ, д. с.-х. н., академик

Адрес редакции и издателя: 350010, г. Краснодар, ул. Зиповская, 5, корп. 7, офис 305, тел./факс: (861) 278-22-09, 278-22-10. E-mail: agropromyug@mail.ru

Газета перерегистрирована. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-24713 от 16 июня 2006 г. Федеральная служба по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Газета отпечатана в типографии ОАО «Печатный двор Кубани» по адресу: г. Краснодар, ул. Тополиная, 19. Тираж 7000 экз. Подписано в печать 18.12.2008 г. в 15.00. Заказ 6703. Мнения, высказанные на страницах газеты, могут не совпадать с точкой зрения редакции. За содержание рекламы и объявлений ответственность несут рекламодатели. Перепечатка материалов - с согласия редакции.

Сельхозтехника

В новом формате

ХОРОШАЯ НОВОСТЬ

Даже в условиях глобального финансового кризиса сильные предприятия продолжают расширяться. В поселке Большевик Новокубанского района Краснодарского края компания «Бизон» открыла четвертое региональное представительство первой категории. Объем вложений в его создание составил 200 млн. рублей. Аналогичные торговые выставочные комплексы уже действуют в поселке Орловском, городах Морозовске и Миллерово Ростовской области.

- Мы намерены перевести все наши региональные центры на новый формат обслуживания клиентов, - сообщил Сергей Суховенко, генеральный директор компании «Бизон». - Наши представительства будут уменьшенной копией центрального комплекса в Ростове-на-Дону, со всем набором товаров и услуг европейского качества. Главный принцип: широкий ассортимент техники и запасных частей, офис, склад, площадка, консультации, доставка, сервис - все сосредоточено в одной точке с максимальным комфортом для клиентов. Сельхозпроизводителям необязательно ехать за сотни километров. Аналогичный спектр товаров и услуг теперь

есть рядом с их хозяйством.

Современный ТВК «Бизон-Новокубанск» расположен на площади 20 тыс. кв. метров. На выставочной площадке представлена продукция лидеров мирового и отечественного машиностроения. Тракторы, комбайны, сельскохозяйственные агрегаты разместились таким образом, чтобы каждый посетитель мог подойти к выставочному образцу, детально изучить его технические характеристики.

- Машины, поставляемые Бизоном, работают на полях многих хозяйств, - отметил Александр Мамонов, начальник управления сельского хозяйства Новокубанского района. - С от-

крытием торгового-выставочного комплекса возможностей для обновления технического парка сельхозпредприятий стало еще больше.

Склад вместил запасные части и комплектующие зарубежного и российского производства более 20 тыс. наименований. Качество продукции обеспечивается 5 линиями контроля. Склад полностью компьютеризирован и обладает системой параллельной отгрузки товара. В результате оптимизации коммуникаций покупатель быстро и комфортно оформляет заявку в офисе, а в это время уже ведутся работы над его заказом. При такой схеме пропускная способность может превышать 150 машин в день.

В офисе ТВК «Бизон-Новокубанск» клиентам предложены консультации опытных инженеров и агротехнологов, которые помогут подобрать технику для осуществления производственного цикла в конкретном хозяйстве. На втором этаже разместились учебный класс и конференц-зал для проведения занятий и совещаний руководителей сельхозпредприятий, инженеров и агрономов - правильно обученные специалисты являются необходимым условием эффективной работы сельхозмашин. Укомплектован ТВК «Бизон-



Новокубанск» собственной службой доставки и мобильными сервисными экипажами, готовыми по первому звонку выехать в поле.

- Мы пришли на Кубань во время экономического кризиса, когда наша помощь наиболее востребована, - подчеркнул гендиректор Бизона. - Кризис кризисом, а кормить население страны нужно. Нам всем надо быть вместе. Наш народ переживал и не такое, переживем и нынешний сложный год.

Контракты на поставку сельхозтехники стали заключаться сразу в день открытия ТВК «Бизон-Новокубанск». Были приобретены три немецких трактора Fendt, орудия для обработки почвы, посева и внесения удобрений Lemken, Amazone, Rauch, два комбайна ACROS производства Ростсельмаш. Поданы заявки на новый роторный зерноуборочный комбайн RSM-181, который поступит в продажу в феврале будущего года.

- Нам сегодня доставят ACROS 530, - рассказал Семен Семакин, глава крестьянско-фермерского хозяйства. - Покупаем в Бизоне технику, запасные части, пользуемся сервисом. И скажу, что совместной работой очень довольны. Поэтому, когда встал вопрос о приобретении комбайна, пошли к старым, проверенным друзьям. Они

помогли выбрать нужную нам машину, определиться с условиями покупки. И вот сегодня комбайн наш!

ТВК «Бизон-Новокубанск» примыкает к федеральной трассе Ростов - Баку. Близость к транспортной магистрали позволит обслуживать сельхозпредприятия Новокубанского, Успенского, Отрадненского, Курганинского, Мостовского, Кавказского и других районов Краснодарского и Ставропольского краев.

В 2009 году Бизон откроет в ЮФО еще три торговых выставочных комплекса.

И. ДОРОШЕНКО
Фото С. ДРУЖИНОВА



На выставочной площадке ТВК «Бизон-Новокубанск» представлена продукция лидеров мирового и отечественного машиностроения



«Сегодня ACROS 530 наш!»
(глава КФХ С. В. Семакин, второй справа, с механизаторами хозяйства)