



современные технологии - в сельхозпроизводство и переработку!

Агропромышленная газета юга России

№ 39 - 40 (104 - 105) 12 ноября - 2 декабря 2007 года

Независимое российское издание для руководителей и специалистов АПК

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

ВЫСТАВКИ-2007

Нынешний ноябрь стал достаточно динамичным месяцем как для компаний, поставляющих в мировую агропромышленный комплекс новые технику и технологии, так и для самих аграриев. Достаточно сказать, что с интервалом в 2 дня в ноябре состоялись две крупные международные агропромышленные выставки: «АГРИТЕХНИКА» в г. Ганновере (Германия) и «ЮГАГРО» в г. Краснодаре (Россия).

В Ганновере традиционная агротехническая выставка «АГРИТЕХНИКА» проходила 13–17 ноября. В этом году она стартовала с рекордным числом участников: свои новинки представили 2247 фирм из 36 стран. По сравнению с предыдущей выставкой, состоявшейся в 2005 году, число экспонентов выросло почти на 40%. Более чем на 35% расширилась площадь экспозиции и составила 220 тыс. кв. метров. Окончательные итоги этого крупнейшего в мире смотра сельхозтехники еще предстоит проанализировать. Но один результат очевиден: участие российских машиностроителей в ганноверской выставке изменилось качественно. В первый раз они выступили здесь с коллективным стендом, который вызвал немалый интерес у специалистов.

Практически одновременно многие участники ганноверской выставки перебазировались из Германии в Россию, в г. Краснодар, где на территории Выставочного центра «КраснодарЭКСПО» 20 ноября состоялось открытие XIV Международного агропромышленного форума «ЮГАГРО-2007». На торжественную церемонию его открытия прибыли заместитель главы администрации Краснодарского края по вопросам АПК Н. П. Дьяченко, посол Франции в России г-н Станислас де Лабуле, глава муниципального образования город Краснодар В. Л. Евланов, председатель городской Думы г. Краснодара Н. С. Котляров, директор департамента научно-технологической политики и образования Министерства сельского хозяйства РФ А. С.

«АГРИТЕХНИКА» - «ЮГАГРО»: ЭСТАФЕТА ВЫСТАВОК



Стенд компании CLAAS на выставке в Ганновере

Орски, руководитель территориального органа, представитель Министерства иностранных дел РФ в г. Краснодаре С. А. Манько, председатель Совета национальных представителей Ассоциации европейского бизнеса в РФ г-н Оге Нильсен, генеральный директор «ИФВэкспо Хейдельберг ГмбХ» (Германия) Рита Хепфнер, генеральный директор Выставочного центра «КраснодарЭКСПО» А. В. Курилов.

Открытие форума оправдало ожидания многочисленных экспонентов и посетителей «ЮГАГРО». 570 компаний из 25 стран мира и 36 регионов России разместились в 4 павильонах и на нескольких открытых площадках. Общая площадь экспозиций «ЮГАГРО» составила более 40 тыс. кв. метров (арендованных площадей – 23 тыс. кв. м).

Первыми посетителями форума по уже сложившейся традиции стали представители СМИ. Для них были организованы пресс-тур и посещение стендов крупнейших российских и зарубежных участников выставки, где они смогли непосредственно пообщаться с первыми лицами компаний-участников: «Инвеста Финанс», «Американ Машины Компани», «БДМ-Агро», «Мировая Техника»,

Ростсельмаш, «Регион-Агро-Кубань», «Еврохим», объединенных стендов Италии и Франции.

На официальном открытии форума глава администрации Краснодарского края по вопросам развития АПК Н. П. Дьяченко передал поздравления от имени губернатора Кубани А. Н. Ткачева и отметил высокую значимость «ЮГАГРО» как для ее организации, так и для участников. «Подтверждением этого может служить ежегодный прирост выставки в 40–60%», - заявил он.

Посол Франции в России г-н Станислас де Лабуле в своем приветственном слове сказал: «Участие в форуме большого числа иностранных компаний свидетельствует о возрастающем интересе к этому мероприятию, а также ко всему новому, что появляется в секторе сельского хозяйства юга России. Наши страны являются большими сельскохозяйственными державами, и нас в этом смысле многое объединяет. Совместная работа и обмен опытом на подобных мероприятиях позволяют еще больше укрепить сотрудничество между Россией и Францией».

От имени Министерства сельского хозяйства РФ участников и организаторов форума приветствовал А. С. Орски. «Эта выставка

Событием особой важности на выставке стал финал студенческого конкурса «Будущее аграрной России», в котором приняли участие студенты 4-го и 5-го курсов очной формы обучения по следующим направлениям: растениеводство и земледелие, агроинженерия, экология и природопользование, зоотехния, ветеринария, переработка продукции животноводства и растениеводства, энергообеспечение, почвоведение и агрохимия. Конкурс проводился в два этапа.

Высокие гости на форуме «ЮГАГРО»



оказывает неоценимую помощь предприятиям отрасли, открывает возможности для обновления технической базы, внедрения новых технологий и установления новых партнерских отношений», - подчеркнул он.

Выступление почетных гостей на правах организатора подытожил А. В. Курилов: «Слоганом Выставочного центра «КраснодарЭКСПО» является фраза «Создавать события». «ЮГАГРО» - это, безусловно, большое событие для нас. Я рад, что нахожусь здесь в кругу партнеров, друзей и коллег, которые приложили все усилия для создания этого события».

Так был дан старт работе «ЮГАГРО-2007». В течение четырех дней работы форума специалисты аграрии и посетители приняли участие в обширной деловой программе, которую наполнили конференции, семинары и открытые презентации на стендах участников.

По итогам работы оценочной комиссии состоялась торжественная церемония награждения участников конкурса. Победителями стали: Максим Масепанченко (Ставропольский ГАУ), Валентина Омельченко (Донской ГАУ) и Екатерина Никишина (Кубанский ГАУ). Согласно условиям конкурса в течение шести месяцев они будут получать именные стипендии от его организатора – Выставочного центра «КраснодарЭКСПО».

Четыре насыщенных различными мероприятиями ноябрьских дня показали, что «ЮГАГРО» - большое событие в деле ускорения модернизации сельского хозяйства, эффективная площадка для продвижения и внедрения в отрасль передовых технологий.

М. СКОРИК
Фото С. ДРУЖИНОВА

Издается при информационной поддержке департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края, КНИИСХ им. П. П. Лукьяненко и Выставочного центра «КраснодарЭКСПО»

НОВАЯ КОНЦЕПЦИЯ МАШИН КОМПАНИИ CLAAS

МИРОВОЙ ЛИДЕР

«АГРИТЕХНИКА» – одна из самых масштабных сельскохозяйственных выставок мирового уровня, проводимая один раз в два года в г. Ганновере (Германия). По сложившейся традиции в ней участвуют самые успешные компании, представляющие новейшую технику и оборудование для современных технологий в растениеводстве, животноводстве, переработке.

Ведущим предприятием сельхозмашиностроения в Германии является компания CLAAS, входящая в тройку мировых лидеров этой отрасли. На «АГРИТЕХНИКЕ» в павильоне № 4 на стенде площадью 4,2 тыс. м² CLAAS выставил 27 инновационных разработок из 55, созданных за последние два года.

Наш корреспондент, по приглашению немецкой компании побывавший на выставке в Ганновере, побеседовал с ее руководителями и ведущими специалистами.



Руководитель маркетинговой службы компании CLAAS Эрик ЛЮНГБЕРГ:
«ГАННОВЕРСКАЯ ВЫСТАВКА ДЛЯ НАС МНОГОЕ ЗНАЧИТ»

– Выставка «АГРИТЕХНИКА» имеет для нашей компании большое значение, поскольку на ней мы можем наглядно продемонстрировать более половины новейших достижений. Поскольку выставка проводится в Германии – на родине CLAAS, то компанию представляло практически все руководство. В разные дни выставки члены семьи Клаас не только присутствовали на стенде, но и вели пе-

реговоры как с немецкими партнерами по сбыту, так и с дилерами из разных стран мира.

Наши специалисты успешно справились с презентацией компании CLAAS и ее техники. Популярность наш стенд приобрел за счет не только показа самых современных машин, но и инновационного подхода к потенциальным клиентам, суть которого можно выразить так: быть лучше других и ближе к аг-

рариям. В просторном павильоне гости нашего стенда получили наглядное представление о всех направлениях производства CLAAS, что в будущем, безусловно, даст свои плоды.

Наибольший интерес вызвали новинки: комбайны TUCANO, JAGUAR, новый элемент «Зеленой линии» LINER, 10,5-метровая жатка для комбайна LEXION, тракторы XERION мощностью 375 л. с. и ARION (младший брат AXION) – до 175 л. с. и другие.

Из года в год машины нашей компании совершенствуются.

К примеру, кормоуборочный комбайн JAGUAR 980 на выставке был представлен в варианте с увеличенной мощностью двигателя, усовершенствованной системой измельчения, новой 7,5-метровой жаткой и двухдвигательной силовой установкой. За концепцию этой машины компания CLAAS получила серебряную медаль «АГРИТЕХНИКА-2007». Это ли не показатель уровня проделанной нами работы!

Так что техника CLAAS уверенно движется к лидерству на мировом рынке.

Руководитель обучения по странам СНГ С. В. БУТОВ:
«ТЕХНИКА CLAAS ВЫШЛА НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА»

– На выставке «АГРИТЕХНИКА-2007» компания CLAAS представила модельный ряд комбайнов JAGUAR 950, JAGUAR 960, JAGUAR 970, JAGUAR 980. Отличие этого модельного ряда заключается в установке принципиально нового режущего барабана с ножами специальных форм. Исследования показали, что такой барабан обеспечивает не только высокое качество среза, но и лучшую транспортировку массы. На этих машинах предусмотрена возможность выбора бесступенчатой длины резки. Установлен барабан-ускоритель, регулировка которого производится из кабины автоматически. Концепция машины направлена на экономию топлива и снижение затрат во время уборки. Механизм новой схемы таков: если заднюю стенку приблизить к барабану-ускорителю, уменьшив зазор между стенкой и лопатками, то скорость и, соответственно, дальность выброса массы увеличатся (он трагит больше энергии). Но бывают ситуации, когда нет необходимости далеко бросать массу, то есть дополнительные затраты не нужны. В этом случае, отодвинув стенку, можно снизить скорость выброса массы и сэкономить до 36 кВт и, соответственно, снизить расход топлива!

Особенности моделей JAGUAR 970 и JAGUAR 980 – в установке двух двигателей, что тоже рассчитано на энергосбережение. Машина всегда запускается с помощью одного двигателя и работает при небольшой урожайности (к примеру, на уборке травы) на одном моторе. В тяжелых условиях работы (к примеру, на уборке кукурузы) встроенный компьютер JAGUAR определяет нагрузку и автоматически включает второй двигатель, прогревает и мягко, незаметно для комбайнера подключает его, после чего мощность машины увеличивается.

Если машина движется по полю с давлением шин 1,5 - 2 бара, то она оставляет глубокую колею и уплотняет почву. В то же время расход топлива для ее передвижения по полю увеличивается на 10%. Этого можно избежать, сбросив давление шин до минимального - 0,8 бар. Шины при этом станут плоскими и перестанут травмировать почву, снизится расход топлива. С учетом этого наши специалисты создали устройство для накачки шин на ходу, которое устанавливается на комбайны по желанию клиента. Современная электронная бортовая информационная система (CEBIS) работает оператором в диалоговом режиме, выполняя запрограммированные команды. В частности, задает параметры силы давления на почву в рабочем и нерабочем положениях. Принцип работы прост. JAGUAR, движущийся по асфальту с высоким давлением шин, при въезде на поле с включенной мотопилкой подстраивает их под структуру почвы. После выключения мотопилки колеса принимают прежнюю форму. С этими комбайнами агрегируется серия жаток сплошного среза ORBIS шириной захвата до 7,5 метра.

Наряду с JAGUAR на выставке представлена новая генерация машины TUCANO, идущая на смену комбайнам MEGA и

MEDION. На сегодняшний день мы предлагаем 6 моделей TUCANO, 3 из которых 300-й серии с классической системой обмолота и 3 модели - 400-й серии, оснащенные системой предварительного ускорения. В этом комбайне изменилась компоновка. Двигатель перемещен в заднюю часть, бункер расположен ближе к кабине. Окно новой суперсовременной объемной кабины теперь выходит в область обмолота и позволяет наблюдать за тем, что происходит в колосовом шнеке, то есть удобно и на 100% контролировать обмолот. Как и JAGUAR, эта машина оснащена CEBIS, благодаря которому количество органов управления уменьшилось. Двигатель тоже более мощный, нежели в комбайнах MEGA. TUCANO оснащен гидравлическим приводом мотопилы и агрегируется теперь с жатками комбайнов LEXION, что позволяет поставить на него, например, лазерный автопилот и еще много различных вариантов.

Но и это не все новшества. В TUCANO несколько изменилось подбарабание и увеличился камнеуловитель, благодаря чему внутренности машины защищены от повреждений посторонними предметами. К тому же в TUCANO возможно установить так называемые электрические решета, что позволяет довести его до уровня LEXION. Пропускная способность TUCANO 450 в отличие от MEGA 370 повысилась более чем на 10%.

Изменена в TUCANO и система очистки. Теперь привод вентилятора оснащен контрприводом. Это означает, что увеличился диапазон вращения вентилятора и вариатор начал работать в менее нагруженном режиме. Это продлит срок его службы, улучшит качество очистки и упростит настройку под зерновые, кукурузу и мелкосеменные культуры.

Кроме того, машина получила электропривод с новой системой управления и новую гидравлику. CLAAS впервые разделил электрику на две части. Теперь системы управления самой машиной и освещением дифференцированы, поэтому, например, при неполадках в освещении рабочий процесс машины может продолжаться дальше.

В этом году компания CLAAS начала производить для новых комбайнов универсальные жатки. Так что все агрегаты стандартизированы и подходят для любого комбайна, поставляемого CLAAS.

Следующей новинкой стал многофункциональный трактор XERION 3800 мощностью 380 л. с., обладающий самой мощной в мире бесступенчатой коробкой передач с изменением передаточного числа бесступенчато и без разрыва потока мощности. Его проек-

тировка также направлена на максимальное использование рабочей силы и экономии топлива. Работа любого трактора осуществляется согласно принципу: двигатель должен работать в номинальном режиме и загружаться до определенного процента. В этом случае достигаются максимальный крутящий момент двигателя, минимальный расход топлива и максимальная отдача. XERION – единственный трактор в мире, максимальный крутящий момент которого оператор может выставить самостоятельно (допустимая перегрузка до 40%) и наблюдать за расходом топлива. Так, при максимальной нагрузке можно добиться, например, при вспашке на глубину около 25 см на средних почвах расхода топлива порядка 18 л/га.

Универсальность этого трактора заключается в поворотной кабине, которая обеспечивает реверсивное движение. При этом все функции, заданные для движения в одном направлении, переключаются для движения в обратную сторону. В машине предусмотрены «интеллектуальные» системы ограничения максимальной скорости, рулевого управления (помогают менять точку вращения), гидравлики (дозирует масло, выставляет приоритеты), электроники, снижающие аварийность.

В новый модельный ряд тракторов входит AXION – младший брат XERION различной модификации с мощностью двигателя до 260 л. с., обладающий частью похожих функций. Его возможно оснащать двумя типами коробок передач: 6-ступенчатой с переключениями под нагрузкой в 4 группах или бесступенчатой. В этой машине воплощены новейшие разработки в области электроники с CEBIS, гидравлики, системы управления и определения правильной нагрузки на трактор.

Серия ARION до 170 - 175 л. с. будет оснащаться только электрогидравлической коробкой передач с переключением 6 передач под нагрузкой тремя группами как в автоматическом, так и в механическом режиме. Эта серия также будет оснащена компьютерами.

Все эти суботы клаасовские разработки выводят трактора на новый уровень качества.

Генеральный директор ООО «КЛААС Восток» С. П. ПЕННЕР: «НАШ СТЕНД ОТЛИЧАЛСЯ ПО КОЛИЧЕСТВУ ГОСТЕЙ ИЗ РОССИИ»

– В этом году мы еще раз убедились: ганноверская выставка – самая крупная в мире демонстрационная площадка сельхозтехники, каждый раз подтверждающая свою значимость для аграриев всего мира, в том числе россиян.

На «АГРИТЕХНИКЕ-2007» на самом большом стенде мы представили более половины лучших образцов сельхозмашин производства CLAAS, о которых нашим зарубежным гостям рассказывали специалисты на английском, немецком и русском языках.

Примечательно, что впервые за все годы выставочной деятельности компании CLAAS на «АГРИТЕХНИКЕ-2007» наш стенд отличился по количеству гостей из России. Выставку посетили аграрии из самых отдаленных уголков России, причем как по приглашению компании, так и по собственной инициативе. Их интересовала вся линейка: от самых больших до самых маленьких машин (например, трактор NECTIS, подходящий для работы на виноградниках Краснодарского края, или энергоемкий LEXION, работающий в крупных сельхозпредприятиях).

На выставках мы стараемся не заключать контракты, потому что при таком разнообразии продукции клиент может принять скоропалительное решение. Мы даем ему возможность остыть после выставки и тщательно обдумать свои возможности и будущую заявку.

Директор Краснодарского завода КЛААС Р. Бендип возле комбайна TUCANO на выставке в Ганновере



Директор Национальной Агропромышленной Компании К. А. ДЕВЛИКАМОВ:

- Наша компания входит в холдинг «Черкизово», которому на сегодняшний день во всех регионах присутствия принадлежит 230 тыс. га земли. Мы работаем по направлениям возделывания зерновых и переработки мясной продукции. Наибольший упор делаем на животноводство. Для этого в 4 регионах страны строим большие свиноводческие комплексы. В частности, в Липецком свиноводческом комплексе за два года увеличили поголовье свиней до 250 тыс., в Воронежском строим селекционный репродуктор, ведем работы в Тамбове и Пензе, проводим переговоры с руководством Ульяновской области о развитии нашего производства в этом регионе.

В Пензенской области холдинг владеет 12-й частью всех земель - порядка 70 - 75 тыс. га. В пензенском структурном подразделении работает 1200 человек. Под свою юрисдикцию мы взяли хозяйства «Прогресс», «Большевик» (строительство свиноводческих и разведение свиноголовья) и «Родники» (откорм бычков).

Для того чтобы прокормить многочисленное поголовье, нам необходимо 500 тыс. тонн зерна. И это нам по плечу. В нынешнем году мы получили урожайность зерновых около 30 ц/га, хотя в Пензенской области максимальный показатель урожайности зерновых в среднем составляет 18 - 22 ц/га. В планах вместе с селекци-

онерами заняться производством зерна кукурузы, подсолнечника и рапса. Для обеспечения кормозаготовки приобрели также два комбикормовых завода.

Исходя из собственного многолетнего опыта, специалисты компании пришли к выводу, что уборочные работы на нашей территории качественно и в срок выполнят только высокопроизводительная импортная техника, адаптированная к местным условиям. Поэтому приобрели посевные агрегаты John Deere 8-й и 9-й моделей и комбайны производства CLAAS (40 MEGA и 15 LEXION) с 7- и 12-метровыми жатками.

Комбайны MEGA приобрели еще в 90-е годы, когда в распоряжении нашего сельхозпредприятия находилось около 5 - 6 тыс. га земли. Уже первые результаты работы этой техники нас порадовали. С тех пор мы остаемся постоянными партнерами CLAAS.

По прошествии почти 7 лет мы выработали эффективную эксплуатационную политику в отношении высокопроизводительных машин. Она заключается в том, что все наши комбайны входят в МТС. Оттуда с обученными механизаторами мы отправляем их в хозяйства с юга на север - от Ставропольского края до Пензенской и Оренбургской областей. Убыточные простои этих из-за нехватки машин для вывоза зерна

с поля решаем за счет увеличения автотранспорта. Поэтому дополнительно к имеющимся машинам приобрели 35 «МАЗов». В будущем году купим еще около сотни. В итоге за 4,5 месяца без простоев наши современные сельхозмашины показывают небывалую производительность - от 2 до 3 тыс. га в год!

Также в ближайшее время хотим приобрести еще 150 комбайнов LEXION, 35 из которых планируем оставить в Пензе, а остальные перераспределить по нашим подразделениям в регионах. Поставки запчастей у нас тоже налажены. Но самое главное - перед тем как принять решение о покупке, мы испытали большинство моделей отечественных и зарубежных комбайнов. Оказалось, что клаасовские комбайны самые «крепкие». В 2008 году планируем приобрести еще 3 - 4 трактора. Чтобы получить кредит для покупки этой техники, заложив часть своей земли. При этом все процентные ставки субсидируются, а 20% затрат возвращается из областного бюджета.

Чтобы наши грандиозные планы стали реальностью, организовали поездку руководителей и специалистов холдинга на ганноверскую выставку с обязательным посещением стенда компании CLAAS. Там окончательно определились, согласовали условия и сроки поставок клаасовских машин.



только дисковых косилок разработано 13 моделей! То есть в зависимости от объема работ аграрии могут приобрести машину с шириной захвата от 2,6 до 8,5 м.

В этой связи резко повышается производительность пресс-подборщиков. На выставке в Ганновере CLAAS представил новый QUADRANT, сечение камеры которого теперь составляет 1,21 м. Благодаря новшествам увеличена масса тюка, а значит, происходит экономия уязвимых материалов и транспортных средств. Эти преимущества дают ощутимый эффект на уборке солом. Особое внимание конструкторы CLAAS уделили качеству измельчения, которое зависит от окружной скорости барабана и количества срезов в секунду. Испытания в России показали, что 90% массы скошенных новыми JAGUAR трав имеют длину фракции значительно меньше 30 мм (т.е. даже превышают агротребования), что обеспечивает качественное уплотнение. Опыт показал, что качество полученного таким образом сенажа позволяет повысить производство молока на 1,5 - 2 л. Если же

начинается заворачивание, повышающее плотность массы. Раньше подвижные ролики стояли на одной линии, теперь они расположены на дуге. Эта деталь интенсифицирует процесс уплотнения и влагоотдачи.

Кстати, вместо 2-рольных появились 4-рольные LINER 3000, которые даже при невысокой урожайности дают валок достаточный для загрузки кормоуборочного комбайна.

Как видим, серьезные изменения, направленные на интенсификацию сушки, повышение производительности и снижение энергозатрат, коснулись каждой машины «Зеленой линии».

Руководители хозяйств должны понимать, что дорогая высокопроизводительная техника окупается при большом объеме работ, что доказано мировым опытом. Прибыль получают только крупные животноводческие фермы, окупающие затраты на капитальное строительство, уход за животными и технику. Поэтому реконструкция животноводческих ферм в рамках приоритетного национального проекта осуществляется прежде всего на крупных объектах. Так, при наличии в хозяйстве всего 400 голов скота JAGUAR в полном объеме загрузить не удастся, и эта покупка будет убыточной. Практика показала, что JAGUAR способен убрать 30 - 40 тыс. т измельченной массы за сезон. Если хозяйство может загрузить его в соответствии с этим параметром, то он полностью себя окупит, заменив сразу две-три машины старого образца.

Руководитель сельхозпредприятия зачастую мыслит консервативно, опираясь на начальные экономические затраты. Однако при покупке зарубежной сельхозтехники расходы следует подсчитывать после получения конечного результата. К примеру, в вышеупомянутом совхозе «Барыбино», механизаторы которого работают только на сельхозтехнике фирмы CLAAS, получают 7 тыс. л молока на корову.

Если масса на силосе измельчена до фракции 10 мм, то привес животных на откорме повышается на 180 г. При откорме в течение полугода-года эффективность ошутима. Как показала практика, в хозяйствах, использующих технику CLAAS, производительность на кормозаготовке выросла в 3 раза. Механизатор должен иметь комфортные условия, чтобы в течение 12-часового рабочего дня производительность управляемой им машины оставалась одинаковой. Так, в совхозе «Барыбино» косилки работают со скоростью 13,5 км/ч, но механизатор XERION не устал, потому что кабина этого трактора оснащена освежителем воздуха, кондиционером, комфортным сиденьем и др.

В заключение хочу отметить, что сегодня все заводы - производители сельхозтехники опираются на несколько основных тенденций. Во-первых, увеличивается выпуск высокопроизводительной техники. Во-вторых, происходит интеграция производителей узкой номенклатуры машин и оборудования. Не зря CLAAS стал заниматься и производством тракторов. Сельхозавторепродукцию выгодно брать сразу комплекс машин, нежели обращаться на разные заводы для приобретения прицепного оборудования к тракторам и комбайнам. Производство комплекса сельхозмашин - перспективное направление деятельности современных заводов - производителей сельхозтехники, в том числе компании CLAAS. На выставке «АГРИТЕХНИКА-2007» компания продемонстрировала это в полной мере.

Доктор технических наук, профессор, заслуженный деятель науки и техники РФ В. И. ОСОБОВ:

- Как известно, основной задачей приоритетного национального проекта «Развитие АПК» является увеличение производства молока и мяса. Генетический потенциал животных при надлежащем кормлении позволяет увеличивать производство молока минимум в полтора раза. Поэтому названная проблема не может быть решена без создания оптимальной кормовой базы в животноводстве. К примеру, сейчас в Краснодарском крае, Ленинградской области, других регионах страны есть хозяйства, получающие более 6 тыс. л молока от коровы при среднем удое по России 3,5 тыс. л. В отстоящих хозяйствах этого результата не могут достичь в том числе из-за недовольного состояния кормовой базы.

В целом существует 5 основных проблем кормопроизводства. Первая - ввиду низкой производительности машин для кошения трав затягиваются сроки уборки. Хотя известно, что, если уборка трав происходит за 10 дней до цветения, питательность корма выше, чем во время цветения, на 1,2 МДж (добавка молока до 3 л).

Вторая - из-за нехватки машин для ворошения трав увеличивается время полевой сушки, отчего корма теряют протеин и каротин (согласно опытам отечественных ученых, при длительной сушке теряется около 50% питательных веществ).

Третья - в хозяйствах нет высокопроизводительных комбайнов, которые позволяли бы заполнять хранилища в сжатые сроки. Максимальный срок заполнения хранилищ в большинстве хозяйств больше.

Четвертая проблема - некачественное измельчение кормов, а значит, недостаточное уплотнение, ведущее к потере питательных веществ и слабой герметизации. Избежать этого можно, используя высокопроизводительные машины, соблюдающие агро- и зоотехнические требования к измельчению массы и оптимальному уплотнению.

Ганноверская выставка в этом году показала, что фирмы, специализирующиеся на выпуске кормоуборочной техники, сделали упор на производство высокопроизводительных машин. В том числе и компания CLAAS. Производительность сельхозтехники CLAAS сегодня стала еще выше прежде всего за счет увеличения мощнос-

На выставке в Ганновере (слева направо) В. И. Особов, С. В. Бутлов, Е. И. Трубилин



ти двигателей. Если раньше считалось, что 600 л.с. - это предел, то сейчас уже ставятся двигатели мощностью 800 л.с. и более. Также на кормоуборочных комбайнах CLAAS совершенствуется измельчающий аппарат, ставятся винтовые ножи, улучшается аэродинамика, благодаря чему ускоряется транспортировка загрузочного средства и, соответственно, повышается плотность массы.

В России кормоуборочные машины собственного производства худо-бедно есть. Но напроцех отсутствуют машины для интенсификации сушки трав в полевых условиях. Отечественные косилки в большинстве своем не оснащены кондиционерами. Ворошители не производятся вообще, в то время как косилки CLAAS оснащаются всеми функциями для интенсификации сушки трав в полевых условиях. Мало того, они становятся широкозахватными - по 8 и 8,5 м. Известно, что лучше всего сушка таких трав, как бобовые, люцерна, клевер, интенсифицируется машинами с обрезными валками с винтовой нарезкой. Поэтому компания CLAAS начала производить именно такие машины. Они подходят также для злаковых трав. Заказчик в зависимости от своих условий травостоя может заказать любую нужную ему машину. Для примера приведу опыт использования комплекса машин производства CLAAS в совхозе «Барыбино» Московской области. Он показал, что с помощью этой современной сельхозтехники за один день в хранилище удается заложить около 1200 т готовых кормов.

Наряду с модернизацией кормоуборочных машин CLAAS расширяет их номенклатуру. Достаточно сказать, что одних

говорит о работе всей системы современных кормоуборочных машин, то ее использование на всех операциях дает прибавку 10 л молока.

Произошли изменения и в комплектации «Зеленой линии» CLAAS. К примеру, раньше в трехбрусных косилках валок оставался после каждого бруса, поэтому для пуска самоходного комбайна JAGUAR нужно было использовать еще и LINER для формирования одного валка. Сейчас появилась возможность (если позволяют погодные условия) один валок делать после трех брусков. То есть сама машина с помощью определенных устройств собирает их в валок, что исключает одну операцию. Появились также новые машины для ворошения и валкообразования с большим захватом (13,5 м), за счет чего повышается производительность и интенсифицируется сушка.

Изменились и кондиционеры. Они во многом определяют скорость сушки массы: растения надламываются, лишаются верхнего воскового слоя, валки остаются вступленными. В связи с этим влагоотдача происходит быстрее.

Изменения коснулись и известного рулонного пресс-подборщика ROLLANT. Его камеры с постоянным сечением создавали на сене наружный слой высокой плотности, который предохранял тюки от намокания, а рыхлый сердцевине позволял сушиться. Но, когда заготавливается сенаж, его плотность должна быть одинаковой. Поэтому CLAAS начал ставить на свои пресс-подборщики устройство так называемого максимального прессования, при котором ролики опускаются вниз и сразу

ЗОЛОТО «AMAZONE» В ГАННОВЕРЕ

- Конечно, 125-летний юбилей наше предприятие будет отмечать с размахом, - рассказал нам руководитель отдела экспорта «Amazon» по России и Казахстану В. Э. Буксман. - Мы подошли к нему с высокими производственными показателями. А вообще 2008-й для компании «Amazon» богат на юбилеи. В следующем году исполнится 50 лет со времени создания первого в мире навесного разбрасывателя удобрений с двумя дисками, причем 20 лет из них «Amazon» имела эксклюзивный патент на производство такого оборудования. В 2008 году исполнится 10 лет с того момента, как мы начали активно работать в России - поставлять высокопроизводительные зерновые сеялки прямого и мульчирующего посева «Премьера ДМС». За прошедшее время мы поставили несколько сотен таких сеялок, заслуживших признание аграриев и сформировавших высокий авторитет марки «Amazon», пользующейся сегодня в России повышенным спросом.

Сельхозвыставка «АГРИТЕХНИКА», проводимая немецким независимым обществом «Дэлье», пожалуй, самая крупная в мире. Каждый раз ее организаторы проводят традиционный конкурс на лучшие технические разработки. В этом году в нем приняло участие около 300 компаний-претендентов. Для победителей в разных номинациях было учреждено 7 золотых медалей. Так что особенно приятно, что две золотые и одну серебряную медали завоевали машины нашей фирмы. Золота были удостоены уникальная сеялка EDX с устройством высева и заделки семян Xpress для пропашных культур (кукурузы, подсолнечника, сои, сахарной свеклы); разбрасыватель удобрений с автоматической системой настраивания ширины захвата и равномерности внесения «Argus»



Компания «Amazon» - инновационное предприятие, ежегодно представляющее новые образцы почвообрабатывающей, посевной техники, машин для разбрасывания (распределения) удобрений, опрыскивания сельхозкультур на мировом рынке.

В 2008 году «Amazon» будет праздновать знаменательную дату - 125-летие со дня основания. За эти годы накоплен богатый опыт производства машин, необходимых сельхозтоваропроизводителям, отвечающих самым строгим требованиям аграриев.

На международной выставке в Ганновере «АГРИТЕХНИКА-2007» компания «Amazon», ее постоянный участник, еще раз подтвердила, что техника, выпускаемая в ее цехах, соответствует мировому эталону качества: она надежная, высокопроизводительная и эффективная. Подтверждением этого стали две золотые из семи учрежденных и одна серебряная медали «АГРИТЕХНИКИ-2007» за уникальные технические разработки и их внедрение, врученные компании «Amazon».

с использованием видеокамеры, компьютеров, гидропривода и дисков. Серебро завоевали установки «Pre-Mix» - системы для внесения средств защиты растений в концентрированном виде или непосредственно в емкость с автоматическим дозатором.

Безусловно, образцы многочисленной техники «Amazon» не смогли уместиться на выставочном стенде, хотя его площадь в этом году составила 1500 кв. м. Для удобства посетителей нашу экспозицию мы поделили на несколько разделов: прицепные и навесные разбрасыватели минеральных удобрений, самоходные и прицепные опрыскиватели, механические и пневматические скоростные сеялки, орудия для обработки почвы.

Конечно, наш стенд на выставке «АГРИТЕХНИКА» ориентирован прежде всего на европейского, западного фермера, хотя мы представили и машины для России и стран Восточной Европы. Среди них 12-метровая пневматическая сеялка «Цитан», новая 9-метровая сеялка прямого и мульчирующего высева «Премьера», 12-метровая борона «Катрос» и другие орудия.

Традиционно основными посетителями нашего стенда были немцы, французы, австрийские фермеры, аграрии из других западных стран. Тем не менее достаточно много было представителей из России и стран СНГ. В ходе выставки на стенде «Amazon» побывали многие высокопоставленные лица: министр сельского хозяйства Германии, заместитель министра сельского хозяйства Российской Федерации Л. С. Орлик, депутаты Государственной Думы РФ, заместитель президента Россельхозакадемии Ю. Ф. Лачута, ученые из КубГАУ, делегации из регионов и представители агропромышленных холдингов России. Приехала делегация в количестве 70 человек из Республики Татарстан, в том числе премьер-министр, министр сельского хозяйства и его заместители.

Конечно, очень приятно, что наша работа ценится на таком высоком уровне, и все же самые желанные гости для нас - наши клиенты. Хочу заметить, что чем больше они пользуются нашими машинами, тем выше их ценят, чаще обращаются за новой техникой. И это не случайно, ведь кредо «Amazon» - обеспечение минимальных технологий возделывания почвы и повышение производительности труда за счет увеличения скорости, надежности и простоты настройки наших орудий при выполнении полевых работ, их соответствие требованиям эргономики и автоматизации. Именно эти направления в сельском хозяйстве сегодня актуальны и первостепенны. И многочисленные визиты на наш стенд клиентов говорят о высоком доверии нашей сельхозтехнике, о том, что наша концепция создания сельхозмашин находит у них понимание и поддержку.

Что касается рынков сбыта нашей техники, то наибольший объем экспортных продаж приходится на Францию, Россию, Украину и, конечно, Германию. В частности, на рынки России и Казахстана мы поставляем самые мощные и скоростные машины (за счет увеличения скорости выполнения работ можно



Руководитель отдела экспорта «Amazon Werke» по России и Казахстану В. Э. Буксман

применять меньшие агрегаты и получать высокую производительность), а также агрегаты для минимальных технологий возделывания (мульчирующего и прямого посева). Многие машины мы производим и тестируем на территории России, где работают два представительства нашей фирмы: «Евротехника» в Самаре и «Амазон ООО» в Подольске. Например, 9-метровый агрегат для мощных тракторов, производимый в Самаре и прошедший испытания на территории России, поставляется в Германию и страны Восточной Европы.

В Южном федеральном округе мы сотрудничаем не только с хозяйствами и фермерами, но и с наукой. К примеру, в настоящее время наши машины проходят испытания на опытных полях Кубанского государственного аграрного университета. Поэтому на нашем стенде на «АГРИТЕХНИКЕ» побывали ведущими кафедрами этого ведущего в России учебного заведения доктор наук Е. И. Трубилин и Г. Г. Маслов.

Интерес к нашей технике во многом обусловлен тем, что российские аграрии все больше склоняются в пользу покупки эффективных импортных машин, подходящих под местные условия и вписывающихся

в аграрные технологии, применяемые у них в хозяйствах. Наша компания способна предложить такие агрокомплексы. В рамках «АГРИТЕХНИКИ» были подписаны крупные контракты с российскими компаниями. Инвесторами наших клиентов выступают российские и зарубежные банки, что позволяет надеяться, что выставка пройдет для нашей компании результативно.

На выставке «ЮГАГРО» в Краснодаре, которая приняла эстафетную палочку в Ганновере, нас представляли дилеры: компании «Подшипник» из г. Усть-Лабинска, АСТ из г. Краснодара и «Бизон» из г. Ростова-на-Дону. Вниманию аграриев была предложена техника, уже адаптированная к российским условиям и успешно показавшая себя в работе на полях. Это разбрасыватели удобрений, пневматические и механические сеялки, опрыскиватели, дисковые бороны.

В заключение хочу искренне поблагодарить наших клиентов, российских аграриев, ученых, наших представителей в России за плодотворную работу в уходящем году, за выбор техники «Amazon» и преданность фирме.

Подготовил С. ДРУЖИНОВ
Фото автора



Ученые Россельхозакадемии и КубГАУ на стенде «Amazon» на «АГРИТЕХНИКЕ»

НАША СПРАВКА

Измерительная система с видеокамерой «Argus»

Служит для бесконтактного зондирования распределяемого потока центробежных распределителей для автоматического определения параметров поперечного распределения.

Установленная на центробежном распределителе минеральных удобрений система определяет во время распределения механические характеристики удобрения, которые оказывают непосредственное влияние на поперечное распределение. Сохраненная с помощью бортового компьютера AMATRON база данных анализируется, определяются точные параметры настройки для необходимого поперечного распределения, которая может производиться автоматически.

Датчик, отслеживающий качество распределения, является измерительной системой, состоящей из видеокамеры и осветительного прибора с микроконтроллером. С помощью бортового компьютера можно полностью автоматически проводить корректировку экномений. При этом исключаются ситуации ошибочного удобрения культур, приводящего к значительным экономическим потерям и загрязнению окружающей среды из-за питательных веществ, которые растения не усвоили.

Устройство высева и заделки семян Xpress

Точное пневматическое отделение семян производится максимально для 8 рядов на центральном высевающем барабане. Отделенное посевное зерно «выстреливает» в сошник, где новый разработанный пластиковый приемный диск мягко и без опасности повреждения принимает зерно и прочно заделывает его в бороздку. Сошник и диск образуют приемную систему Xpress. Точность заделки устройства Xpress не зависит от состояния сошника. Качество заделки благодаря этому принципу остается практически без изменений при повышении скорости движения. Xpress отличается разделением систем высева и заделки семян. Представляет собой революционное решение в области сеялок точного высева.



Разбрасыватель удобрений с автоматической системой «Argus», завоевавший «золото» «АГРИТЕХНИКИ»

Вести из Минсельхоза РФ

В ходе реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» в Российской Федерации за 9 месяцев т. г. объем производства скота и птицы на убой в живом весе увеличился до 5,4 млн. тонн и молока – до 25,7 млн. тонн, или к тому же периоду 2005 года соответственно на 15,2% и 2,7%. На фоне перевыполнения целевого показателя по мясу на 8,2% в стране увеличилось поголовье крупного рогатого скота до 22,4 млн. голов, что больше 2005 года на 4,4%. По данным на 6 ноября т. г., на строительство, реконструкцию и модернизацию животноводческих комплексов (ферм) и предприятий промышленного рыбодоводства выдано кредитных ресурсов в сумме 115,6 млрд. рублей, 2040 животноводческих объектов заключили 2191 кредитный договор, из них по 1911 получены кредиты, в т. ч. 1339 – по КРС, 366 – по свиноводству, 206 – по прочим видам скота и птицы. Кроме того, в рамках нацпроекта «Развитие АПК» отечественным сельхозтоваропроизводителям поставлено 82,7 тыс. голов племенного крупного рогатого скота, 12,3 тыс. голов свиней. Для создания 206,8 тыс. скотомест Росагролизингом закуплено оборудования на 1,5 млрд. рублей (за 2 года в России планировалось создать 130 тыс. скотомест). По второму направлению – «Стимулирование развития малых форм хозяйствования в АПК» на 6 ноября т. г. личным подобным и крестьянским (фермерским) хозяйствам, а также сельскохозяйственным потребительским кооперативам выдано более 404 тыс. кредитов на сумму 79,2 млрд. рублей при плане 70,9 млрд. рублей. За 2006 год и 10 месяцев текущего года созданы 3474 сельскохозяйственных потребительских кооператива, что на 36,2% больше намеченного. Министр сельского хозяйства РФ А. В. Гордеев отметил, что «сельхозкооперация должна способствовать не только поддержанию деловой активности на селе, но и появлению на локальных рынках натуральной сельхозпродукции по доступным ценам, произведенной фермерами и владельцами ЛПХ». Прежде всего, считает он, доступ к рынкам районного звена необходимо предоставить снабженческо-сбытовым кооперативам. За 1-е полугодие т. г. через снабженческо-сбытовые кооперативы на продажу поступило 1,8 млн. тонн картофеля, 8,8 млн. тонн подсолнечника, 7,4 млн. тонн скота и птицы в живом весе. Всего за это время реализовано продукции на 715,3 млн. рублей. По третьему направлению – «Обеспечение доступным жильем молодых специалистов на селе» сначала реализации нацпроекта в регионах построено или приобретено 1084,2 тыс. кв. метров жилья (около 78% плана). Обеспечены жильем более 22 тыс. молодых специалистов. В субъекты на эти цели из федерального бюджета перечислено 3,2 млрд. рублей.

Глава Минсельхоза России А. В. Гордеев принял участие во Всероссийской научно-практической конференции «Производительность и мотивация труда – важнейшие факторы экономического развития сельского хозяйства». По словам министра, актуальность этой темы очевидна: «...устойчивое развитие сельского хозяйства напрямую зависит от эффективности производства, роста производительности труда и его мотивации. В настоящее время мы находимся в периоде резкого передела социально-экономической политики в стране. За последние годы обеспечена финансовая устойчивость, при этом важно, чтобы расходные обязательства государства соответствовали доходам». Серьезным шагом глава Минсельхоза РФ назвал принятие Госпрограммы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия на 2008 - 2012 годы. Однако «нам предстоит еще многое сделать, в том числе решить вопрос отсутствия адекватной торговой политики в стране и нарастающую проблему земельных отношений», - сказал А. В. Гордеев. В целом, уверен он, «в стране наступает этап, когда нужно заниматься отраслями, конкретными предприятиями, учитывая специфику сельского хозяйства, которое очень разное». При этом особая поддержка со стороны государства, по мнению министра, требуется малым формам хозяйствования – ЛПХ и КФХ. «Это та категория производителей, которая не может развиваться без непосредственного участия государства». Он напомнил, что в России насчитывается свыше 18 млн. личных подсобных и 260 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств. Усилия государства «прежде всего должны быть направлены на помощь представителям малого агробизнеса при внедрении новых технологий. Необходимо создать систему, которая позволяла бы приобретать новую технику, а также организовывать соответствующее обучение кадров».

Подготовил Б. КОТОВ

ДАТА

26 ноября ученые-биологи отметили 120-ю годовщину со дня рождения великого человека, неутомимого ученого-исследователя и организатора советской сельскохозяйственной науки, генетика-селекционера, географа, академика Николая Ивановича Вавилова, чье имя как основателя носит Всероссийский институт растениеводства в г. Санкт-Петербурге.

Родился Н. И. Вавилов в г. Москве. После окончания в 1906 г. Московского коммерческого училища он поступает в Московский сельскохозяйственный институт (сегодня - Московская сельскохозяйственная академия им. К. А. Тимирязева). Учился молодой Вавилов у знаменитых тогда

Весной 1916 г. Н. И. Вавилов выезжает с экспедицией в Иран и на Памир. Эта экспедиция стала отправной точкой в исследовании растительных ресурсов Земли. Неоднократно рискуя жизнью, Вавилов собрал бесценную коллекцию распространенных в этом регионе видов и



ОН ПАМЯТНИК СЕБЕ ВОЗДВИГ...

профессоров Н. Я. Демьянова, Я. В. Самоилова, Н. С. Нестерова, Н. Н. Худякова, А. Ф. Фортунатова и Д. Н. Прянишникова. Уже в 1907 г. он с группой товарищей организует кружок любителей естествознания. Именно с этого кружка ведет свое начало научная деятельность будущего академика. В 1908 г. Вавилов едет в свою первую экспедицию на Кавказ. Он привозит оттуда небольшую ботаническую коллекцию (158 экземпляров). Какой-либо значимой научной ценности эта коллекция не представляла, но она стала первым шагом к осуществлению программ мобилизации мировых растительных ресурсов, реализации которой Н. И. Вавилов посвятил всю оставшуюся жизнь.

После окончания в 1911 г. Московского сельскохозяйственного института Н. И. Вавилов был оставлен на кафедре частного земледелия для подготовки к профессорской деятельности. В числе других молодых научных сотрудников он работает на селекционной станции института под руководством основателя научной селекции в России профессора Д. Л. Рудзинского. В это время на одном из научных форумов Николай Иванович знакомится с Р. Э. Регелем - заведующим Бюро по прикладной ботанике в Петербурге (сегодня это Всероссийский НИИ растениеводства), и просит определить его в Бюро в качестве практиканта. Регель без колебаний выполняет просьбу. В бюро поступали образцы различных сельхозкультур, высевавшихся в России, и специалисты разбирали их по видам, разновидностям и сортам, систематизируя собранный материал. Здесь Н. И. Вавилов начинает работу с пшеницы под руководством выдающегося специалиста по пшеницам К. А. Фляксбергера. Постепенно формировался круг научных интересов Вавилова, а приоритетными стали генетика и селекция.

В 1913 - 1914 гг. Н. И. Вавилова командировали в Англию, в институт, руководимый одним из основателей генетики профессором биологии Кембриджского университета Уильямом Бэтсоном. Корицей генетической науки и молодой российский ученый стал друзьями на долгие годы. Эта дружба оказала большое влияние на научное мировоззрение Вавилова, причем, как и личное знакомство с выдающимися учеными того времени - основателями новой науки генетики: голландцем Гуго де Фризом, американцем Томасом Гентом Морганом, немцем Германом Меллером, шведом Нильсоном Эле.

разновидностей сельхозкультур, среди которых 52 разновидности мягкой пшеницы, большое разнообразие карликовых пшениц и безлиственная рожь. В течение жизни Николай Иванович объехал с экспедициями более пятидесяти стран на различных континентах земного шара и отовсюду привозил новые, до того не известные науке формы растений, ставшие затем золотым фондом мировой коллекции ВИР. До Вавилова ни один европеец не ступал на землю Кафиристана - труднодоступную горную провинцию Афганистана. По итогам этой экспедиции он пишет книгу «Земледельческий Афганистан».

В 1917 г. Н. И. Вавилова избирают преподавателем на кафедру частного земледелия Саратовских высших сельскохозяйственных курсов. Саратовский период жизни ознаменовался для молодого тогда еще профессора крупным открытием. В июне 1920 г. на III Всероссийском съезде селекционеров он выступает с докладом об открытом им Законе гомологических рядов наследственной изменчивости. Формулировкой этого закона гласит: «1. Виды и роды, генетически близкие, характеризуются сходными рядами наследственной изменчивости с такой правильностью, что, зная ряд форм в пределах одного вида, можно предвидеть нахождение параллельных форм у других видов и родов. Чем ближе генетически расположены в общей системе роды и виды, тем полнее сходство в рядах их изменчивости. 2. Целые семейства растений в общем характеризуются определенным циклом изменчивости, проходящей через все роды и виды, составляющие семейство».

Для биологии Закон гомологических рядов имеет то же значение, что и Периодический закон Д. И. Менделеева для химии. Исходя из положений указанного закона, теоретически было предсказано и в дальнейшем нашло подтверждение на практике существование безлистных форм пшеницы, опушенных форм ржи. У пшеницы, ржи, кукурузы, овса найдены формы с листьями, лишенными ligula (язычка). Для селекции растений и животных Закон гомологических рядов - путеводитель в бескрайнем море признаков, различающих наследственные формы. Он указывает исследователю-селекционеру, какие формы следует искать в гибридном или коллекционном материале. С позиций этого закона становится понятным и закономерным мутационный процесс, который представляется непостоянным

исследователю как цепь явлений случайного порядка.

В марте 1921 г. Вавилов переезжает на работу в Петроград. После смерти Р. Э. Регеля его избирают заведующим Отделом прикладной ботаники. В 1922 г. он становится директором созданного в СССР Государственного института опытной агрономии. Институт координировал работу всей сельскохозяйственной науки в СССР, и Вавилов в свои 35 лет стал руководителем аграрной науки страны. Под его руководством намечаются стратегические направления развития сельскохозяйственной науки в СССР, и уже в 1929 г. на базе этого института была создана Всесоюзная академия сельскохозяйственных наук им. В. И. Ленина (ВАСХНИЛ). Первым ее президентом стал, естественно, Н. И. Вавилов. Отделы бывшего института опытной агрономии переросли в самостоятельные институты, и первым институтом системы ВАСХНИЛ стал руководимый Вавиловым Отдел прикладной ботаники, реорганизованный летом 1925 г. во Всесоюзный институт растениеводства (ВИР). Анализ собранного Н. И. Вавиловым и его сотрудниками коллекционного материала растительных форм позволил Николаю Ивановичу сформулировать свое знаменитое учение о центрах происхождения культурных растений на земном шаре. Результаты своих исследований он обобщил в вышедшей в 1926 г. работе «Центры происхождения культурных растений», которая была удостоена премии им. В. И. Ленина и явилась логическим завершением Закона гомологических рядов. Сегодня коллекция ВИР насчитывает более 300 тыс. образцов различных сельхозкультур.

С 1920 по 1940 г. Н. И. Вавилов активно занимается и государственной деятельностью: член ЦИК и ВЦИК СССР, депутат Ленинградского Совета. К этому периоду относятся его научные экспедиции

в Китай, Японию, Корею, США и страны Центральной и Южной Америки. Он участвует в V и VI Международных генетических конгрессах, проводившихся в Берлине и Итаке (США), возглавляет вновь созданный Институт генетики АН СССР. В 36 лет его избирают членом-корреспондентом АН СССР, а через 6 лет он становится академиком АН СССР. В 1942-м, находясь в заключении, Н. И. Вавилов был избран иностранным членом Лондонского королевского общества.

Н. И. Вавилов не обошел своим вниманием и Кубань. По его инициативе была организована Отряд-Кубанская опытная станция ВИР. Сегодня она называется Кубанская опытная станция ВИР и находится в Гулькевичском районе (поселок Ботаника). В 1976 г. на станции было введено в строй хранилище семян - Кубанский генетический банк, представляющий собой общегосударственную и находящийся под эгидой ЮНЕСКО. В г. Крымске расположена Крымская опытная станция ВИР, имеющая богатую коллекцию овощных, плодовых и ягодных культур. Успешно работает Майкопская опытная станция ВИР в Республике Адыгея.

Всю свою недолгую жизнь Н. И. Вавилов посвятил решению проблемы продовольствия на Земле и по злой иронии судьбы сам умер от голода 26 января 1943 г. в саратовской тюрьме, куда был помещен по навету научных оппонентов. Потомкам остались его оригинальные научные труды и, самое главное, уникальная коллекция сельскохозяйственных растений, собранных на всех континентах земного шара. Верные соратники и ученики Н. И. Вавилова берегли ее и пополнили новыми образцами. Лучшим же памятником великому ученому является Кубанский генетический банк семян.

А. ГУЙДА,
К. С.-Х. Н.

ПРЕДПРИЯТИЕ РЕАЛИЗУЕТ Б/У И НОВЫЕ КОНТЕЙНЕРЫ: ОВОЩНЫЕ ФРУКТОВЫЕ

ТОВАР СЕРТИФИЦИРОВАН

Габаритные размеры:
ДЛИНА: 1200 мм
ШИРИНА: 800 мм
ВЫСОТА: 750 мм
ЕМКОСТЬ: 0,5 м³

- ДЕРЕВЯННЫЕ ЕВРОКОНТЕЙНЕРЫ
- ФАНЕРНЫЕ КОНТЕЙНЕРЫ
- пластиковая тара
- металлическая тара
- деревянная тара
- асептическая упаковка

+38 (0432) 65-55-25
+38 (067) 430-97-24
business_tara@ukr.net
www.tara.biz.ua

ИНТЕНСИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА ГОВЯДИНЫ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОМ МЯСНОМ СКОТОВОДСТВЕ

ЖИВОТНОВОДСТВО

В соответствии с Концепцией – прогнозом развития животноводства России до 2010 г. производство говядины на 20 – 25% будет обеспечено за счет специализированного мясного скотоводства вместо 1,5 - 1,7% нынешних.

В структуре мясной продукции доля говядины составит 42%. Сейчас в стране производится около 2 млн. т говядины, в расчете на душу населения это около 13 кг. Потребление говядины на душу населения – около 18 кг против 32 кг, рекомендованных Институтом питания Минздрава России. На долю импорта приходится до 30% потребления.

Без кардинального изменения отношения к проблеме развития мясного скотоводства решить задачу производства говядины в объемах потребности страны невозможно. Руководство Краснодарского края также проявляет серьезную заинтересованность в создании отрасли мясного скотоводства. Хозяйства края в соответствии с приоритетным национальным проектом «Развитие АПК», используя льготное кредитование, начали активно закупать племенной молодняк молочных и мясных пород, в том числе за рубежом.

Глава администрации Краснодарского края А. Н. Ткачев поставил задачу в кратчайшие сроки разработать планы технологического и технического перевооружения всех животноводческих ферм, определить конкретные задания по наращиванию поголовья в разрезе каждого района.

Цель поставлена четкая: к 2010 году удвоить на Кубани численность свиней и КРС.

В связи с этим фундаментальная задача ученых, руководителей и специалистов хозяйств – создание систем разведения, позволяющих иметь необходимую численность откормочного контингента молодняка от промышленного скрещивания с мясными породами и чистопородных мясных телок, а также внедрение технологий стационарного и пастбищного выращивания и откорма, обеспечивающих рентабельное производство высококачественной говядины.

Предстоит организация сети племярепродукторов мясных пород с поголовьем в них до 5 - 6% планируемого поголовья мясного скота с привлечением лучшего отечественного и мирового генотипа (быки, семя, эмбрионы, частично маточное поголовье). Необходимо формирование мясных стад на 10 - 15 коров в фермерских хозяйствах.

В качестве неотложной меры предстоит улучшение естественных, создание сеяных (не менее 20% от потребности) пастбищ, их рациональное использование в продленном сезонном режиме.

Для скрещивания рекомендуются следующие сочетания наиболее распространенных пород:

Порода матери	Порода отца
Молочные и комбинированные породы	
Симментальская	Шаролезская, лимузинская, герефордская
Черно-пестрая	Шаролезская, герефордская, лимузинская
Красная степная и другие красные породы	Герефордская, казахская белоголовая, лимузинская, санта-тертура, абердин-ангусская (крупный тип)
Мясные породы	
Калмыцкая	Герефордская, лимузинская
Казахская белоголовая	Шаролезская, лимузинская, герефордская
Герефордская	Санта-тертура
Абердин-ангусская	
Галловейская	Кубинский зебу, санта-тертура, абердин-ангусская, калмыцкая
Аборигенный скот горных районов	Галловейская, калмыцкая, абердин-ангусская

Их закладка должна на год опережать завоз скота в хозяйство.

Биотехнологические особенности крупного рогатого скота мясных пород

Мясные породы КРС обладают широким разнообразием хозяйственных и биотехнологических особенностей, что позволяет высокоэффективно разводить их практически во всех природно-экономических районах.

Для скота мясных пород характерны высокие адаптационные способности, интенсивность роста и откормочные качества, эффективное использование грубых и пастбищных кормов. От мясного скота получают тяжелую тушу с большим выходом высокоценных отрубов, лучшим соотношением мышечной и жировой тканей и высокой мясностью.

Эффективность мясного скотоводства в значительной степени зависит от правильного выбора породы скота для той или иной природно-экономической зоны разведения.

Все мясные породы условно можно подразделить на отечественные (казахская белоголовая, калмыцкая); британские (герефордская, абердин-ангусская, галловейская) и их помеси (скот этих пород обладает хорошими адаптационными способностями, высокой мясной продуктивностью и скороспелостью; рекомендуется для разведения в степных, предгорных и горных зонах. Средний вес по группе коров 550 - 600, быков – 850 - 1000 кг); франко-итальянские породы (шаролезская, мен-анжуйская, лимузинская, киланская. К ним можно отнести приднепровский и черниговский типы, симменталов мясного типа. Этот скот самый крупный и относительно позднеспелый, обладает способностью длительно – до 2-2,5 года – сохранять высокую энергию роста, дает тяжелую тушу с оптимальным соотношением жира и белка, рекомендуется для разведения в зонах интенсивным земледелием. Средний вес коров этих пород – 500 - 700 и быков – 1100 - 1200 кг); зебуидные породы (санта-тертура, брагус, кубинские зебу) и помеси от скрещивания с ними британских и франко-итальянских пород (животные этих пород достаточно крупные, хорошо приспособлены к жаркому климату и устойчивы к кровепаразитарным заболеваниям. Средний вес коров по породам 500 - 600, быков – 800 - 1000 кг); швицкая порода (характеризуется крупностью – масса коров достигает 800, быков – 1100 кг, интенсивным развитием – суточные приросты до 1000 г, хорошо приспособлена к предгорной зоне – крепкие конечности, что очень важно для наших предгорных и горных условий).

Создание товарного репродукторного стада

На основе закупленного мясного скота в хозяйство надо создавать товарное репродукторное стадо.

Интенсивное мясное скотоводство включает использование высокопродуктивных пород скота, постепенное генетическое улучшение стада, широкое применение скрещивания и гибридизации с целью получения высокопродуктивных помесей или гибридов для создания товарных маточных стад.

Для развития мясного скотоводства и увеличения численности поголовья можно использовать следующие методы разведения и варианты скрещивания:

- расширенное воспроизводство чистопород-

ных животных специализированных мясных пород;

- поллотельное (преобразовательное) скрещивание мясных пород с молочными и комбинированными;

- двух- и трехпородное скрещивание коров и телок молочных пород с быками мясных пород, а также скрещивание животных мясных пород между собой;

- многопородное (синтетическое) скрещивание с целью создания животных, обладающих желательными продуктивными качествами, а также в последующем формирование новых типов и пород.

Эти направления в организации селекционно-племенной работы в товарных стадах и хозяйствах должны не исключать, а взаимно дополнять друг друга.

Скрещивание мясных пород с молочными и комбинированными обеспечивает получение помесных коров с высокими показателями молочности, дающих более крупных телок к отъему, которые проявляют повышенную энергию роста при последующем выращивании.

При выборе исходных пород для разведения или скрещивания необходимо учитывать особенности природно-экономических зон, возможности кормовой базы хозяйства и породное районирование животных. Следует четко определить схемы разведения или скрещивания в дальнейшем строго их придерживаться.

В скрещивании с животными крупных комбинированных и молочных пород желательно использовать быков крупных мясных пород (шаролезская, герефордская, лимузинская) и симменталов мясного типа; с коровами средних и мелких пород – быков герефордской, казахской белоголовой, лимузинской, санта-тертура и абердин-ангусской (укрупненный тип) пород.

В районах с жарким климатом для скрещивания используют породы санта-тертура и зебу (брамамы) мясного направления, а в горных районах – быков галловейской, абердин-ангусской и калмыцкой пород.

Технология мясного скотоводства

В основе технологии специализированного мясного скотоводства лежит организация воспроизводства стада и выращивания телок по системе «корова – теленок», включающая сезонное (зимнее, ранневесеннее или весеннее) получение телок при туповых отелах, чтобы не допустить прохолостов коров, подсосное их выращивание до шести-восьмимесячного возраста на пастбищах при ограничении затрат на содержание основного стада до оптимального уровня с последующим доращиванием и откормом молодняка после отъема при четкой внутри- или межхозяйственной специализации по технологическим операциям.

Организация воспроизводства стада

В товарных хозяйствах при интенсивной технологии мясного скотоводства и реализации молодняка на мясо в возрасте 16 – 18 месяцев удельный вес коров в стаде должен составлять 40% и более, нетелей – до 10 - 12%. В хозяйствах-репродукторах, занимающихся выращиванием телок до 7 - 8-месячного возраста с последующей передачей в специализированные хозяйства, удельный вес коров возрастает до 55 - 60%, нетелей – до 12 - 15%. В племенных хозяйствах в стаде целесообразно иметь 45 - 60% коров и нетелей. Такая структура позволяет выращивать наибольшее количество племенного молодняка и быстрее совершенствовать племенные и продуктивные качества скота.

Перевод мясного скотоводства на промышленную основу требует интенсивного использования маточного поголовья. При простом воспроизводстве стада 25 - 30% коров в течение года следует заменять нетелями, что возможно при условии получения не менее 85 - 90 телок от 100 коров и первотелок и ускоренном выращивании телок на племя.

В мясном скотоводстве крайне невыгодно держать яловых коров. Поэтому при планировании воспроизводства следует предусматривать выбраковку старых, больных, низкопродуктивных и яловых коров. К последним относят животных, не оплодотворенных в сроки, необходимые для сезонного отела. Главная задача при организации воспроизводства стада – ежегодное получение от каждой коровы жизнеспособного теленка.

Сезонные отелы рекомендуются для всех хозяйств независимо от зоны их размещения и хозяйственно-экономических условий. При выборе конкретных сроков сезонных отелов необходимо учитывать наличие и состояние помещений для скота, обеспеченность пастбищами и возможность организации полноценного кормления маточного поголовья в стойловый период.

При наличии хороших, утепленных помещений и организации полноценного кормления глубоководных и подсосных коров лучший срок сезонных отелов для большинства зон – январь – март (осеменение коров в таких хозяйствах проводят соответственно с апреля по июнь). Телата, рожденные в этот период, успевают до выхода на пастбище подрасти и окрепнуть, хорошо развиваются на пастбище и достигают высокой живой массы к отъему. Коровы, вышедшие из зимовки в хорошем состоянии, на пастбище быстро повышают упитанность, активно проявляют охоту и дают высокий процент оплодотворимости.

Зимние и ранневесенние отелы на фоне неполноценного и недостаточного кормления отрицательно сказываются на развитии и сохранности приплода, последующей готовности коров к оплодотворению, особенно первотелок. Низкий уровень кормления перед отелом и после него приводит к сдвигу следующего отела на более поздний срок, коровы не осеменяются в плановый случайный сезон, остаются яловыми, и их выбраковывают.

В хозяйствах, не располагающих достаточным количеством помещений или коров для полноценного кормления в зимний период, но обеспеченных пастбищами, сроки отела следует передвигать на вторую половину апреля и май. В этом случае коровы в зимовку вступают стойкими, без телок, что позволяет содержать их в помещениях легкого типа или без помещений (в затопке) с использованием дешевых кормов при наименьших затратах труда на их обслуживание. Наличие хороших пастбищ после отела обеспечивает высокую молочную продуктивность коров и нормальное развитие их приплода. Коровы, отелившиеся весной, по воспроизводительной способности, как правило, превышают животных других сроков отела. По данным исследований ВНИИМС, минимальный показатель оплодотворимости наблюдался в апреле (34%), максимальный – в июле-августе (65%).

В условиях жаркого климата отел коров рационально проводить в два тура: основной – зимний или весенний и дополнительный – с октября по декабрь (для тех коров, которые по разным причинам не оплодотворились в сроки для зимне-весеннего отела).

Подготовка коров и телок к случной кампании направлена на достижение хорошей упитанности и нормального развития. Ремонтных телок в товарных хозяйствах следует выращивать интенсивно с таким расчетом, чтобы к началу случки в возрасте 14 - 16 месяцев их живая масса достигла: для абердин-ангусской и галловейской пород – 310 - 320 кг; для калмыцкой – 320 - 330 кг; для герефордской, казахской белоголовой, санта-тертура, шортгорнской – 330 - 350 кг; для шаролезской и кианской – 400 кг. Период случной кампании продолжается 60 - 90 дней.

Успех в воспроизводстве стада зависит от тщательной подготовки к случной кампании. Одновременно готовятся пункты искусственного осеменения, укомплектовываются инструментами, материалами. Летний универсальный пункт строят на пастбище из расчета один на один - три гурта. Пункт должен иметь карду (загоны) из двух секций общей площадью 1000 м², станок с фиксирующим устройством под навесом, индивидуальные боксы для выдержки коров после осеменения, лабораторию.

Рекомендуется следующая организация труда при искусственном осеменении. Скотники утром и вечером в кардах по рефлексу неподвижности выявляют животных в охоте, после их выборки гурт выгоняют на пастбище. После осеменения коров и телок выдерживают и кормят в боксах. Через 10 - 12 ч (вечером или утром следующего дня) осеменение повторяют, затем коров выпускают в общий гурт.

В глубинных районах, на отгонных пастбищах при большой территориальной разобщенности гуртов рекомендуется ручная случка. Нагрузка на одного быка не должна превышать 40 - 50 коров или телок за сезон.

Если в товарных хозяйствах невозможно организовать искусственное осеменение или ручную случку, то в виде исключения допускают voluntary случку.

(Продолжение на стр. 15)

ТВОИ ПАРТНЕРЫ, СЕЛО!

Три медали и столько же проданных комбайнов, которые уйдут в кубанские хозяйства сразу после выставки, а также около 20 предварительных договоренностей на продажу техники – таков итог участия компании Ростсельмаш в «ЮГАГРО-2007». На общем стенде Ростсельмаш в Краснодарском крае компания «Югпром» представила южным аграриям хиты продаж этого года – комбайны ACROS 530, VECTOR 410 и DON 680M.

ООО «ЮГПРОМ» признано лучшим дилером компании Ростсельмаш в Северо-Кавказском регионе по итогам 2006/07 сельскохозяйственного года



КУБАНЬ ВЫБИРАЕТ ACROS

Родион БУШ, управляющий продажами компании Ростсельмаш по Северному Кавказу:

– К новому сельскохозяйственному году Ростсельмаш подошел с хорошими результатами. С начала этого года поставили только на Северный Кавказ около 500 машин. При этом продолжаем увеличивать свои показатели. В настоящее время 93% комбайнового парка Краснодарского края составляет ростовская техника. На уборку кубанских полей ежегодно выходит около 4500 комбайнов Ростсельмаш. С января этого года кубанские хозяйства приобрели 140 машин Ростсельмаш. Начиная с весны мы поставляем новый комбайн ACROS 530 и уже достигли показателя в 78 машин.

В Краснодарском крае ощутимая доля продаж приходится на нашего дилера – компанию «Югпром». В прошлом году она только начинала работать на Краснодарском рынке, а уже в нынешнем оборот компании достиг почти 1 млрд. долларов. С января этого года компания продала 74 сельхозмашины Ростсельмаш.

Александр ТИТОВ, руководитель КФХ «Титова» Курганинского района:

– В нашем хозяйстве 2 тыс. га посевных площадей, 50% занимают зерновые и 50% – пропашные сельскохозяйственные культуры. Уборку проводим на «Донах». Эти машины отлично зарекомендовали себя. Теперь присматриваемся к ростовским новинкам.

Сейчас договариваемся с представителями компании о поставке в наше хозяйство нового ACROS 530. Долго выбирали, но остановились на нем. На мой взгляд, комбайн по своим возможностям ничем не уступает некоторым зарубежным аналогам, зато разница в цене существенная. К тому же во главу угла мы ставим доступность запчастей и качественное сервисное обслуживание. Так что импорт не рассматривали в связи с высокой ценой и организацией сервисного обслуживания для зарубежной техники на сегодняшний день.

В выставке «ЮГАГРО» приняли участие свыше 500 экспонентов из 24 стран. Общая площадь экспозиций составила около 22 000 кв. м.

Около 1000 комбайнов Ростсельмаш отправил работать в Краснодарский край за последние пять лет. Только в прошлом сельскохозяйственном году Кубань приобрела 190 единиц ростовской техники.

Сергей ОСТАПЕНКО, директор компании «Югпром» (Краснодарский филиал):

– В целях расширения поставок в прошлом году наша компания открыла филиал в Краснодарском крае с представительством в г. Славянске-на-Кубани. Здесь находится склад запасных частей и базируется сервисная служба. За прошлый год Югпром даже перевыполнил план по продажам комбайнов Ростсельмаш в Краснодарском и Ставропольском краях. В связи с этим мы продолжаем развивать нашу сервисную службу. Планируем приобрести еще одну сервисную машину со всем необходимым оборудованием для круглосуточного обслуживания техники в полевых условиях.

Прошлая выставка «ЮГАГРО» вызвала серьезный рост продаж. Такого же эффекта ждем и в этом году. Особый интерес вызывает ACROS 530. Эта машина оптимальна для хозяйств юга России: высокая производительность – комбайн справляется с урожайностью до 80 ц/га; большой девятикубовый

бункер, который разгружается без остановки, сокращая время технологических операций.

После покупки машина находится на гарантии 2 года, либо 600 моточасов. ACROS 530 должен заинтересовать аграрные предприятия, нацеленные на интенсивный рост рентабельности зернопроизводства за счет повышения производительности уборочных работ и снижения расходов, связанных с эксплуатацией техники.

У наших клиентов есть выбор финансовых схем приобретения техники Ростсельмаш. Их предлагают сразу три банка: Сбербанк, Россельхозбанк и «Центр-Инвест», а также лизинговая компания «Центр-лизинг».

Все четыре дня работы выставки на красно-белом стенде весьма оживленно. Аграрии не только консультировались – они заглядывали под капоты комбайнов, поднимались в кабину, вникали в тонкости технических решений.

Сергей КОЗЛОВ, руководитель КФХ «Диана» Кущевского района:

– В нашем хозяйстве 1 тыс. га посевных площадей. Механизаторы работают на надежном американском комбайне. Однако обслуживание и запасные части к зарубежной машине вылетают нам в копеечку. Кроме того, один комбайн полностью не обеспечивает все потребности хозяйства. До его покупки мы использовали «Нивы», но решили обновить комбайновый парк. Именно поэтому сегодня оказались на стенде Ростсельмаш.

Владимир ПРОЦЕНКО, и. о. главы муниципального образования Ленинградский район, начальник управления сельского хозяйства и продовольствия администрации Ленинградского района:

– В хозяйствах нашего района работают в основном старые комбайны – «Дон-1500А» и «Дон-1500Б», и только один комбайн ACROS 530 – в КФХ «Ближнее». Показал он себя довольно неплохо.

Чтобы обновить парк сельхозтехники, буду советовать нашим крестьянам покупать отечественные

машины. Сегодня мы стоим перед выбором, поэтому и приехали на выставку: внимательно рассмотрим к выбранным образцам, еще раз проконсультируемся с представителями компании. Одно уже ясно сейчас: преимущества ACROS 530 в том, что он экономически более эффективен, а его сервисное сопровождение доступнее.

Сегодня российские производители сельхозтехники начали активно применять инновационные технологии. Одно из перспективных российских решений – ACROS 530. Ставку на комбайн делает и Правительство Российской Федерации.

Впереди у компании Ростсельмаш выпуск роторных комбайнов, которые превзойдут барабанные на уборке таких культур, как кукуруза и подсолнечник. Так что будет на что посмотреть и на будущих выставках.

А. ВЕРГЕЛЕС. Фото С. ДРУЖИНОВА

По вопросам приобретения техники Ростсельмаш обращайтесь к дилеру компании – ООО «Югпром»:
350072, г. Краснодар, Ростовское шоссе, 14/8.
Тел.: (861) 257-10-51, 257-10-52; e-mail: krasnodar@yugprom.ru;
353561, г. Славянск-на-Кубани, Маевское шоссе, 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.



В АРСЕНАЛЕ LEMKEN – ИНТЕРЕСНЫЕ НОВИНКИ

СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНИКА

Международная выставка «АГРИТЕХНИКА» – событие мирового уровня и главная демонстрационная площадка для многих компаний – производителей сельхозтехники. Здесь они представляют свои инновационные разработки, воплощенные в современных моделях машин.

Постоянным участником ганноверской выставки является немецкая компания LEMKEN. Успех ее участия в «АГРИТЕХНИКЕ-2007» выразился в восхищенных отзывах гостей корпоративного стенда: «Я осмотрел технику LEMKEN и увидел много нового, интересного и нужного!».

Наш корреспондент побывал на стендах LEMKEN и на ганноверской выставке «АГРИТЕХНИКА», и на краснодарской «ЮГАГРО», где побеседовал с генеральным директором компании г-ном Ф.-Г. фон Буссе и региональным уполномоченным г-ном И. Москв.

Для компании LEMKEN «АГРИТЕХНИКА» – традиционно одна из основных демонстрационных площадок новинок, – рассказал Ф.-Г. фон Буссе. – На этой выставке мы также показываем технику, в которой, на наш взгляд, наиболее остро нуждаются аграрии из разных стран мира. Целью нашего участия в «АГРИТЕХНИКЕ-2007» было стремление показать аграриям, в каком направлении движется конструкторская мысль LEMKEN, на создании какой техники сконцентрированы усилия компании.

Думаю, нам это удалось: в представленных образцах машин ясно выразилась концепция компании – создание сельхозтехники для ресурсосберегающих технологий, с увеличенной шириной захвата, позволяющей за один проход выполнять несколько технологических операций. Все эти технические составляющие эффективного сельхозпроизводства актуальны для стран Запада и Восточной Европы. С учетом небольшого опыта применения ресурсосберегающих технологий в земледелии в странах бывшего СНГ мы начали адаптировать сельхозтехнику для работ на больших площадях и в конкретных природно-климатических условиях.

На «АГРИТЕХНИКЕ-2007» мы прежде всего представили новое поколение сеялок «Компакт Солитер» с шириной захвата 3 и 6 метров. По сравнению с нашими комбинированными орудиями, одновременно производящими почвообработку и посев («Рубин», «Гелиодор», «Солитер»), эти сеялки намного компактнее. Достигается это тем, что отсутствует промежуточный каток, обычно идущий за почвообрабатывающим агрегатом. Эту функцию выполняют транспортные колеса (т.е. они служат для транспортировки сеялки по дороге и выполняют роль прикатывающего катка в поле). Кроме того, изменилось расположение посевной емкости: она расположена по длине, а не по ширине, что позволяет увеличить количество высеваемого материала. Посевная емкость 3-метровой сеялки составляет 2500 л, 6-метровой – 3500 л. Менее габаритная сеялка уходит на заполнение такой емкости, а количество высеваемого материала позволяет продлить работу в поле.

Данную сеялку мы оснастили устройством для одновременного внесения удобрений. Причем удобрения оно вносит целенаправленно – немного глубже, чем семена, и обязательно в междурядья. Таким образом, ряд удобрений «кормит» два ряда семян. Данная система внесения удобрений вызвала на выставке огромный интерес специалистов.

Сейчас мы работаем над тем, чтобы 6-метровые сеялки как можно быстрее появились в России и других странах, а также наметили выпуск в перспективе сеялок с шириной захвата 9 метров.



Глава представительства LEMKEN в России К. Кенинг (крайний справа) с профессором КубГАУ, д.т.н. Г. Г. Масловым (второй слева) и вице-президентом РСХА Ю. Ф. Лачутой (второй справа) на выставке в Ганновере

Еще одна наша новинка – навесной опрыскиватель емкостью 1900 л. Это довольно большая емкость, имеющая специфическую, вертикально расположенную, форму и плотно прилегающую к трактору. Алюминиевые штанги, надежно защищающие встроенные форсунки, тоже вызвали заинтересованность специалистов.

Восхищение вызвал новый тип опрыскивателя «Альбатрос» на 11 000 л с двумя осями и 36-метровыми штангами! Этим агрегатом особенно заинтересовались сельхозпредприятия России, Казахстана и Украины. Он сохранил все инновационные элементы серийного «Альбатроса», но стал мощнее и шире.

К сожалению, выставочные площади, несмотря на то что в этом году у нас они просто огромные – 1500 кв. м, все-таки не позволяют показать все наши широкозахватные орудия целиком. К примеру, наш новый 12-метровый почвообрабатывающий агрегат «Gigant 12 S/1200 Rubin» просто невозможно было разложить на выставочной площадке, поэтому мы представили его в виде макета.

Вся эта техника с каждым годом становится более и более востребованной. В связи с этим в России появляется все больше тракторов мощностью даже выше 500 л.с., которые могут эффективно работать с подобными широкозахватными орудиями.

На стенде кроме выставленных образцов, обычно мы демонстрируем фотогра-

фии и видеofilмы о тех машинах, которые не попали на выставку. К примеру, о 3-секционном посевном комплексе, предназначенном для посева семян и одновременного внесения двух видов удобрений – фосфорных и азотных. Ширина захвата этого орудия – 12 метров, объем семенного бункера – 12 200 литров. Мы выпускаем этот агрегат с прошлого года, правда, пока в ограниченном количестве. Но в перспективе намерены значительно увеличить товарооборот именно за счет продажи этих агрегатов.

ПОКАЗАЛИ мы новый культиватор «Карат», который в будущем заменит «Торит». Это тоже усовершенствованная модель: он снабжен системой автоматической защиты, абсолютно не требующей смазки, и даже полуферритические диски, идущие вслед за лапами, больше не нуждаются в смазке. Рабочие органы – лапы – имеют быстроразъемные башмаки, что дает возможность быстро изменять глубину и вид обработки. Таким образом, например, на 6-метровом агрегате замена всех рабочих органов займет максимум 20 минут. На одном поле можно будет работать широкими лапами на глубину 15 см, а на соседнем поле – узкими на глубину 30 см. Кроме того, культиватор стал легче, изменилась форма конструкции рамы, что позволит уменьшить расход топлива, давление на почву. Опорные колеса расположены не за катком, как прежде, а за лапами в средней части рамы, соответственно, на разворотных полосах агрегат станет маневреннее. Рабочие органы расположены симметрично, за счет чего культиватор идет прямо, четко соблюдая заданное трактором направление. Такие отдельные изменения в сумме весят довольно много.

Интересна также наша новая ротационная борона «Циркон-8», которая, как и «Циркон-10», отличается реверсивным движением: роторы могут вращаться в обоих направлениях, быстроразъемными рабочими органами и коробкой переключения передач вместо зубчатых колес, которые нужно было менять.

Продемонстрировали мы также новые систему двухдисковых сошников и систему регулирования давления на сошники. Принцип работы системы регулирования давления на сошники в следующем: по всей ширине захвата сеялки установлена гидравлическая балка, из которой выходят штоки цилиндров, которые передают давление на сошники. За счет возможности регулирования можно увеличить давление на каждый сошник в пределах от 35 до 70 кг. Благодаря этой системе сошники могут четко копировать неровности поля, постоянно поддерживая заданную глубину заделки семян, производить качественный скоростной посев с одновременным прикатыванием каждого высеваемого ряда.

О повседневной работе компании LEMKEN рассказал г-н И. Москва:

В РОССИИ мы работаем довольно успешно. Свидетельство тому – цифры: по сравнению с 2006 годом оборот в нынешнем году вырос более чем на 35%. На сегодняшний день товарооборот в России достиг 30 млн. евро. К концу года, по нашим оценкам, он достигнет 32 млн. евро по сравнению с 21 млн. в прошлом году. По-прежнему российский рынок для нас наиболее важный и по своей значимости приближается к рынку Германии. На следующий год мы планируем повысить товарооборот в России до 46 млн. евро. Мы оптимистично смотрим на российский рынок, несмотря на некоторые факторы, усложняющие нашу работу, например, на более высокие кредитные ставки финансирования нашей техники.

В целом компания LEMKEN год от года только укрепляет свои позиции на мировом рынке техники. Товарный оборот растет: в этом году он достиг 175 млн. евро, в следующем планируем довести его до 204 млн. евро. Лучшее всего динамику развития иллюстрирует такой факт: за 225 лет, что существует компания LEMKEN, ее оборот вырос до 100 млн. евро, а за два последних года – почти до 200 млн. евро.

На краснодарский форум «ЮГАГРО-2007» мы также привезли много новинок, ведь южный регион – самый главный для нас в России, именно здесь мы продаем наибольшее количество техники. Особой популярностью на юге нашей страны пользуются компактные дисковые бороны «Гелиодор» и «Рубин» шириной захвата 6 и более метров, идеально вписывающиеся в актуальные сейчас безотвальные технологии почвообработки. Мы продемонстрировали их на своем стенде наряду с сеялками. За один проход они способны выполнить безотвальную обработку почвы и посев.

Российские аграрии смогли увидеть также сеялку «Компакт Солитер», а также прицепной опрыскиватель «Примус» емкостью 3500 л. Наши дилеры – компании «Бизон» и «Мировая Техника» представили культиваторы «Смарагд» разных модификаций. Компания «АСТ» представила пятикорпусный плуг «Евро Опал 8 4+1 N100». Так что все наши производственные программы достаточно хорошо были представлены в Краснодаре. Наш стенд в первые два дня посетил огромное количество специалистов. Так что в следующем году мы будем, как говорится, снова в это время в этом месте.

Московская «Золотая осень» и краснодарская «ЮГАГРО» – самые значимые для нас российские выставки. На остальных форумах нас представляют дилеры, а на этих двух мы присутствуем сами.

Нельзя не отметить хорошую работу нашего регионального представителя В. А. Бугаева. Он несет огромную ответственность, ведь зачастую ему приходится самостоятельно принимать то или иное решение. Мы прекрасно осознаем, что такие люди лучше владеют ситуацией на местах, поэтому в некоторых случаях не прибегаем даже к излишним согласованиям, полностью доверяя ему. Перед Владимиром стоит множество задач: регион большой, серьезный, нашей техники в нем работает немалое количество, а значит, нужно обучать дилеров и т.д. Но результаты его работы впечатляют: в 2007 году в Южном федеральном округе техники LEMKEN продано на 8 млн. евро – четверть от общероссийского объема!

В заключение хочется сказать о нашем тандеме с компанией CLAAS, выпускающей трактора высокого тягового класса. Мы отлично дополняем друг друга: то, что не производит CLAAS, производит LEMKEN. Кроме того, нас объединяют близость расположения головных предприятий в Германии, то, что обе компании семейные до сегодняшнего дня, а главное – инновационные, поставляющие на рынок новую и усовершенствованную технику. Наши производственные программы объединяют высокое качество и идеальную совместимость: будет больше тракторов CLAAS – повысится продажа агрегатов LEMKEN. Именно поэтому мы работаем с одними и теми же дилерами. Например, в России нас представляет профессорский дилер «Мировая Техника», компетентно осуществляющий продажи, качественное сервисное обслуживание и обеспечение запасными частями. Так что наше сотрудничество с CLAAS смело можно назвать взаимовыгодным.

Компания LEMKEN благодарна российским аграриям за успешную работу в этом году и надеется на дальнейшее плодотворное сотрудничество и новые деловые контакты!

Подготовили М. СКОРИК,
С. ДРУЖИНОВ
Фото С. ДРУЖИНОВА

На выставке «ЮГАГРО» (слева направо): Ф.-Г. фон Буссе, В. А. Бугаев, И. Москва



СТРАНИЧКА ООО «РОСАГРОТРЕЙД»

Прошедший
с 20 по 23 ноября
2007 года
в г. Краснодаре
XIV Международный
агропромышленный
форум «ЮГАГРО» выявил
огромный интерес
сельскохозяйственных
производителей
к гибридным семенам
французской селекции,
произведенным
во Франции.

ВСЕГДА ЛИ СТАРЫЙ ДРУГ ЛУЧШЕ НОВЫХ ДВУХ?

ИЭТО не случайно. В крайне неблагоприятном по погодным условиям 2007 году гибриды фирм «РАЖТ Семанс», «Флоримон Депре» и «Евралис Семанс» практически во всех зонах Краснодарского края оказались в числе лидеров по урожайности. Успех вышеназванных гибридов закономерен. Он связан с высоким генетическим потенциалом урожайности этих гибридов. Это объясняется не только специальной направленностью работы селекционеров, что действительно имеет место, но и чертами, присущими любому новому впервые районированному сорту и гибриду. Об этой особенности новых современных сортов говорится в книге «Новая сортовая политика...» (А. А. Романенко, Л. А. Беспалова и др.). Авторы указывают, что вновь созданные сорта, впервые широко внедренные в производство, наиболее успешно противостоят болезням и вредителям и что наибольший эффект от их внедрения проявляется в первые годы их широкого распространения.

Старые сорта и гибриды, используемые в производстве 5 - 10 лет, как правило, теряют иммунитет к болезням и вследствие этого снижают урожайность, при этом требуя дополнительных затрат на их защиту. Исходя из этого, в растениеводстве не действует известный стереотип, согласно которому «старый друг лучше новых двух», и регулярная сортообмена будет способствовать снижению затрат на производство сельскохозяйств и при одновременном увеличении валовых сборов. Поэтому скороспелый Шериф и среднеспелая Баккара в ближайшие 3 - 4 года (период массового их внедрения) будут наилучшим вариантом при возделывании сахарной свеклы.

Аналогичные результаты получены и при возделывании вновь районированных в Южном федеральном округе гибридов подсолнечника и кукурузы французских фирм «Евралис Семанс» и «РАЖТ Семанс». Впервые посеянные в 2007 году на площади 200 -



На стенде компании (слева направо) директор ООО «РосАгроТрейд» С. А. Бандюк, посол Франции в России г-н Станислас де Лабуле, глава представительства «Флоримон Депре» г-н Жером Жоли

400 га в Тихорецком районе в ЗАО «Кубань-Хлеб» гибриды кукурузы указанных фирм дали урожай в пределах 45 - 55 ц/га. Сопоставимые данные получены и по результатам возделывания кукурузы в фермерских хозяйствах этого же района, а также в хозяйствах Тимашевского, Кореновского, Лабинского и других районов Краснодарского края.

Столь же достойно проявили себя гибриды подсолнечника этих же фирм - и на демонстрационных участках, на которых испытывались гибриды всех ведущих иностранных компаний, и на производственных полях. Там, где соблюдалась технология возделывания подсолнечника, несмотря на полное отсутствие осадков (например, АФ «Россия» и «Русь» Тимашевского района), и Помар, и ЕС Карамба смогли сформировать

по 33 - 37 ц/га маслосемян.

Поэтому совершенно закономерны огромные заявки на семена и сахарной свеклы, и подсолнечника, и кукурузы.

Следует особо подчеркнуть, что успех французских гибридов связан не только с высоким генетическим потенциалом и новизной в условиях Южного федерального округа, но и с традиционно высоким качеством подготовки семян.

В заключение несколько слов для наших будущих клиентов о принципах работы ООО «РосАгроТрейд». Компания является основным дистрибьютором французских фирм «Евралис Семанс», «РАЖТ Семанс» и «Флоримон Депре». Вместе с семенами мы предлагаем своим клиентам и оптимальную технологию возделывания каждой культуры

для каждой конкретной зоны. По просьбам крупных клиентов или группы фермеров в зимний период мы проводим семинарские занятия по особенностям технологии возделывания сельскохозяйств, а в период вегетации осуществляем авторский надзор за возделыванием сельскохозяйств, внося необходимые коррективы с учетом состояния растений и погодных условий. Именно благодаря такому подходу за все годы работы на российском рынке семян мы не получили ни одной рекламации.

Ю. ХАРЧЕНКО,
начальник
научно-консультационного
отдела ООО «РосАгроТрейд»,
к. с.-х. н.



Участники выставки у стенда ООО «РосАгроТрейд»



Ю. А. Харченко разъясняет особенности технологии возделывания сахарной свеклы

За дополнительной информацией все желающие могут обращаться по адресу:
г. Краснодар, ул. Зиповская, 5, корп. 8, оф. 206а.
Тел./факс: 8 (861) 278-22-41, 8 (861) 278-22-42, 8 (918) 34-30-338.


РосАгроТрейд

АГРОХИМИЧЕСКИЙ СУПЕРМАРКЕТ ЕВРОХИМ

ТВОИ ПАРТНЕРЫ, СЕЛО!

Вопросы эффективного применения минеральных удобрений были подняты на научно-практической конференции 20 ноября 2007 г., организованной ОАО «МХК «ЕвроХим» в рамках XIV Международного агропромышленного форума «ЮГАГРО». В конференции приняли участие руководители и специалисты хозяйств края, видные ученые, представители ФГУ ЦСАС «Краснодарская», Управления Россельхознадзора по Краснодарскому краю и Республике Адыгея.

СРЕДИ производителей удобрений в России ЕвроХим имеет самый широкий ассортимент: выпускает все виды азотных, фосфорных и сложных удобрений. Оборачиваемость превышает 2 млрд. долларов. Удобрения поступают сельхозпроизводителям через развитую дистрибуторскую сеть компании, которая включает 24 агроцентра в Южном и Центральном федеральных округах. Однако для ЕвроХим главным является не увеличение сбыта собственной продукции, а формирование в России сервисной структуры агрохимии по мировым стандартам. Об этом стратегическом направлении участникам конференции рассказал начальник управления дистрибуции и продаж в России и СНГ ОАО «МХК «ЕвроХим» Максим Серегин.

Сервисная структура, в представлении ЕвроХим, должна включать в себя поставку, хранение, фасовку, транспортировку, внесение удобрений и средств защиты растений, приготовление тукосмесей, продажу семян и другие виды услуг. То есть сельхозпроизводитель, придя в агроцентр, должен выбрать и получить – точно также как любой покупатель в супермаркете – то, что ему необходимо сейчас. Все виды услуг и все виды агрохимической продукции – в одном месте.

И. О. руководителя департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края Юрий Кулик отметил важность комплексного подхода к улучшению плодородия почв с учетом грамотного применения минеральных удобрений и поддержал ЕвроХим в работе в этом направлении.

Эффективность использования агрохимической продукции, увеличение урожайности возделываемых культур, рентабельность сельхозпроизводства напрямую связаны с применением современных технологий, которые предусматривают точное внесение удобрений, в соответствии с потребностью растений в питательных веществах. Мы хотим не просто поставлять удобрения, продавать селигу, а идти дальше – предоставлять комплексные решения в агрохимии: от проведения отбора почвенных проб,

до внесения удобрений и средств защиты растений на поля в соответствии с реальной потребностью выращиваемых культур», – отметил Максим Серегин. В настоящее время агроцентры ЕвроХим в комплексе с другими видами услуг предлагают проводить отбор почвенных образцов с применением системы спутниковой навигации, делать анализ, разрабатывать рекомендации по внесению удобрений на основе полученных данных и вносить их по точным картам потребности в питательных элементах.

Вопрос о необходимости обязательного проведения регулярного почвенного мониторинга почв стал одним из самых обсуждаемых на конференции. Директор ФГУ ЦСАС «Краснодарская» Раиса Давиденко рассказала, что в постсоветское время из-за недостаточного внесения на поля минеральных и органических удобрений произошло резкое снижение почвенного плодородия, к тому же из-за отсутствия финансирования мониторинг состояния почв проводился редко. В настоящее время благодаря целевой программе «Сохранение и восстановление плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения и агроландшафтов Краснодарского края как национального достояния России («Плодородие») на 2006 - 2010 годы» ситуация изменилась к лучшему – такие исследования будут проводиться регулярно 1 раз в 5 лет.

Со своей стороны представители МХК «ЕвроХим» предложили использовать возможности агроцентров компании в проведении текущего мониторинга почв – не реже 1 раза в год. В частности, на конференции были представлены первые результаты опыта работы компании. «Агроцентр ЕвроХим-Краснодар» с помощью современных почвоотборников, оснащенных системой спутниковой навигации, проводил отбор почвенных образцов, исследовал их в государственных лабораториях, рассчитывал нормы внесения питательных веществ и с помощью технологий точечного внесения вносил их на поля. Аарон Балдин, директор агроцентра, привел сравнительные данные урожайности и рентабель-



На конференции выступает начальник управления и дистрибуции ОАО «МХК «ЕвроХим» Максим Серегин

и окупаемость при применении технологий агроцентра ЕвроХим оказались выше, чем в трех других вариантах.

Другим самым обсуждаемым вопросом на конференции стал вопрос о возможности применения фосфогипса в мелиорации почв. Согласно статистическим данным, подтопленные и заболоченные земли на Кубани занимают около полумиллиона гектаров, соленцовые – 123 тысячи гектаров. Проще говоря, избыток влаги вымывает гумус, меняет кислотность почв. Особенно тяжела ситуация в Анапском, Темрюкском, Северском, Калининском, Приморско-Ахтарском районах края. Борьба с этой бедой научились с помощью мелиорации почв гипсованием, фосфогипсованием, известкованием.

Как сообщил директор НИО «Гей-НИИ» Валентин Суев, в 1999 - 2002 годах было проведено масштабное исследование влияния фосфогипсования почвы на урожай. Оказалось, что фосфогипс не только улучшает структуру почвы, но и увеличивает

урожайность культур: средняя прибавка урожая пшеницы составляет пять центнеров с гектара. Рентабельность такого приема достаточно велика (35%), а последствие от внесения продолжается 4 - 5 лет. Кроме того, применение фосфогипса безопасно для окружающей среды. А из доклада зав. кафедрой биологии и экологии Кубанского агроуниверситета Ивана Белюченко выяснилось, что при использовании фосфогипса навоз перерабатывается в полноценное органическое удобрение за четыре летних месяца!

Что интересно, фосфогипс является побочным продуктом производства фосфорной кислоты. Серьезные объемы его накоплены в ООО «ЕвроХим-БМУ». По словам Максима Серегина, компания готова поставить фосфогипс сельхозпроизводителям в любом объеме и практически бесплатно. Вопрос в том, кто и за какие деньги доставит этот продукт на конкретное поле. И тут может помочь включение фосфогипсования почвы в краевую программу «Плодородие», тем более что в решении этой проблемы заинтересованы все стороны.

Заместитель начальника отдела надзора в области защиты растений и агрохимии Управления Россельхознадзора по Краснодарскому краю и Республике Адыгея И. В. Гладкий доложил участникам конференции о проблеме фальсифицированной и контрафактной продукции на российском рынке пестицидов и правил безопасного использования ядохимикатов в сельском хозяйстве. На сегодня существует пока единственный способ защиты от приобретения подделок и некачественной продукции – покупать пестициды и агрохимикаты у проверенных, хорошо зарекомендовавших себя на рынке официальных дистрибуторов ведущих мировых производителей ХСЗР и агрохимикатов.

Завершилась конференция вручением памятных подарков постоянным клиентам агроцентров компании «ЕвроХим».

А. ГУЙДА,
К. С.-Х. Н.

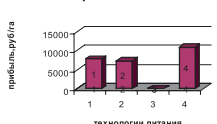
Фото С. ДРУЖИНОВА

Цифры и факты

- 1 млрд. рублей вложит ЕвроХим до 2009 года в развитие дистрибуторской сети
- Лаборатория по проведению агрохимического анализа почв откроется в 2008 году в ООО «ЕвроХим-БМУ». Сейчас ведется ее оснащение современным оборудованием и программным обеспечением
- Уникальная тукосмесительная установка, не имеющая аналогов в России, будет установлена в 2008 году на базе площадки белореченского завода
- Семена различных сельскохозяйственных культур скоро можно будет покупать через агроцентры ЕвроХим
- Средства защиты растений от ведущих мировых производителей можно купить с 2007 года в агроцентрах ЕвроХим
- 1 млн. тонн минеральных удобрений поставила ЕвроХим на российский рынок в 2007 году
- 188 тыс. т удобрений в 2007 году поставлено аграриям Кубани, что составляет примерно 30% от общего количества потребления минеральных удобрений в крае

Данные результатов опытов в 2007 году «Агроцентр ЕвроХим-Краснодар», представленные участникам конференции

Влияние технологий минерального питания на прибыль от возделывания сахарной свеклы



Влияние технологий минерального питания на прибыль от возделывания кукурузы



Агроцентры ЕвроХим награждают своих клиентов памятными подарками

ЭТОТ фунгицид по праву считается уникальным, так как создан по новейшей нанотехнологии и представляет собой концентрат коллоидного раствора, содержащий 200+200 г/л действующего вещества. В качестве действующих веществ в состав препарата включены пропиконазол и тебуконазол, удачно дополняющие друг друга по спектру действия на патогенные организмы. За счет синергизма выявлена более высокая эффективность препарата против фузариоза колоса. Усовершенствованная препаративная форма, представляющая собой концентрат коллоидного раствора, обеспечивает более быстрое и глубокое проникновение действующих веществ в клетки растений, чем достигаются более высокая эффективность препарата и отличные результаты при применении низких норм расхода – 0,25 л/га. Кроме того, за счет быстрого проникновения Титула Дуо в растения его эффективность в меньшей степени зависит от осадков и других атмосферных явлений.

Проведенные в различных агроклиматических зонах России полевые испытания Титула Дуо свидетельствуют о его высокой эффективности против комплекса аэрогенной инфекции – мучнистой росы, видов ржавчины, септориоза, пиренофороза и других болезней. При этом исследователи отмечают наличие у препарата ростостимулирующей активности по отношению к защищаемым растениям. В связи с этим в сезоне 2007 года специалистами научно-консультационного центра Краснодарского отделения ЗАО «Щелково Агрохим» были проведены специальные опыты по изучению физиологической и ростостимулирующей активности Титула Дуо, ККР (200 + 200 г/л).

Испытания проведены на опытном поле Кубанского госагроуниверситета на озимой пшенице сорта Краснодарская 99. Схема опыта включала однократное применение Титула Дуо в начале выхода растений в трубку (фаза 32), в период колошения (фаза 52) и двукратное опрыскивание растений в эти же фазы. В качестве эталонов были использованы препараты на основе пропиконазола – Титул 250, КЭ и Титул 390, ККР. Размер учетной площади делянок – 20 м², повторность 3-кратная.

Погодные условия сезона 2007 года были благоприятными для проведения опыта, несмотря на то что длительная засуха и чрезмерно высокая температура воздуха не способствовали заражению растений пшеницы возбудителями болезней.

Физиологическая и ростостимулирующая активность оценивалась по следующим показателям: динамике содержания хлорофилла в листьях растений на контрольных и обрабо-



Любая выставка – прежде всего демонстрация последних достижений и завоеваний ее участников. Нынешний, 14-й Международный агропромышленный форум «ЮГАГРО» представил множество новинок и новых разработок специалистам АПК. По традиционному активному участию в нем принял известный российский производитель химических средств защиты растений ЗАО «Щелково Агрохим». Специалисты предприятия помимо уже получивших широкое распространение и популярность препаратов представили на своем стенде новый уникальный фунгицид Титул Дуо*.

ТИТУЛ ДУО - НОВЫЙ ФУНГИЦИД, СОЗДАННЫЙ В НАУЧНОМ ЦЕНТРЕ ЗАО «ЩЕЛКОВО АГРОХИМ»

танных фунгицидами растений, высоте растений, динамике усыхания листьев, урожайности и ее структурным показателям.

По высоте обработанные фунгицидами растения перед уборкой достоверно не отличались от контрольных, их высота варьировала незначительно – от 90,8 до 92,6 см.

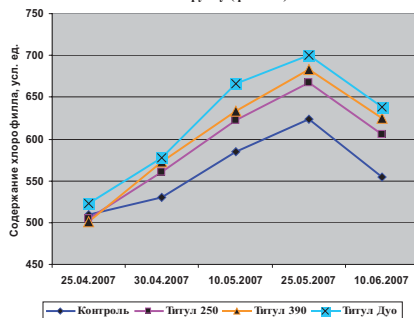
По другим изучаемым показателям получены существенные различия с контролем. Так, если перед проведением обработки растений фунгицидами суммарное содержание хлорофиллов а и б (определенное при помощи специального прибора – N-тестера японского производства) на всех делянках составляло 505 – 523 условные единицы N-тестера, то уже на 5-й день на вариантах с обработкой растений фунгицидами количество пигментов увеличилось на 55 – 72 единицы, а на контрольных растениях только на 20. К фазе налива зерна (25 мая) на всех делянках отмечено максимальное накопление хлорофилла (рис. 1), но наибольшее его количество – 700 условных единиц прибора, определялось в варианте с обработкой растений Титулом Дуо. При опрыскивании посевов Титулом 390 этот показатель составил 683, Титулом 250, КЭ – 668 единиц. На контрольных делянках содержание хлорофилла составило 624 условные единицы.

В дальнейшем в результате отсутствия дождей и аномально высокой температуры воздуха содержание хлорофилла в растениях пшеницы быстро снижалось, но различия в его содержании между контрольным и обработанным фунгицидами вариантами были весьма значительными.

Контрастные различия получены также по динамике засыхания листьев в период созревания озимой пшеницы.

На контрольных делянках при учете 8,

Рис. 1. Динамика хлорофилла в листьях растений озимой пшеницы сорта Краснодарская 99 при обработке фунгицидами ЗАО «Щелково Агрохим» в фазу выхода в трубку (фаза 32)



13 и 18 июня количество сохранившихся зеленых листьев составило по датам соответственно 1,9; 0,4 и 0 листьев, в то время как в вариантах с обработкой растений Титулом 250 и Титулом 390 эти показатели были значительно выше и составили 1,1 – 2,1; 0,8 – 0,9 и 0,2 – 0,3 листа. На делянках, обработанных Титулом Дуо, количество сохранившихся листьев было еще больше – 2,4; 1,2 и 0,5. Таким образом, в период восковой спелости зерна на контрольных делянках листья уже полностью засохли, тогда как в вариантах с обработкой посевов фунгицидами Титул 250 и Титул 390 сохранилось 0,2 – 0,4 зеленой части флагового листа, а при обработке Титулом Дуо – 0,5 – 0,75 (рис. 2 – 4).

Повышенное содержание хлорофилла в листьях обработан-

Рис. 2. Динамика засыхания листьев пшеницы сорта Краснодарская 99 при обработке посевов фунгицидами ЗАО «Щелково Агрохим» в фазу начала выхода в трубку (учхоз «Кубань», г. Краснодар, 2007 г.)

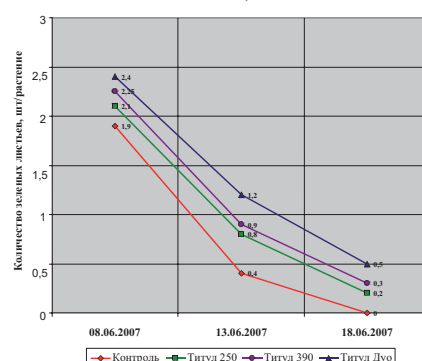


Рис. 4. Динамика засыхания листьев пшеницы сорта Краснодарская 99 при обработке посевов фунгицидами ЗАО «Щелково Агрохим» двукратно в фазу начала выхода в трубку и колошения (учхоз «Кубань», г. Краснодар, 2007 г.)

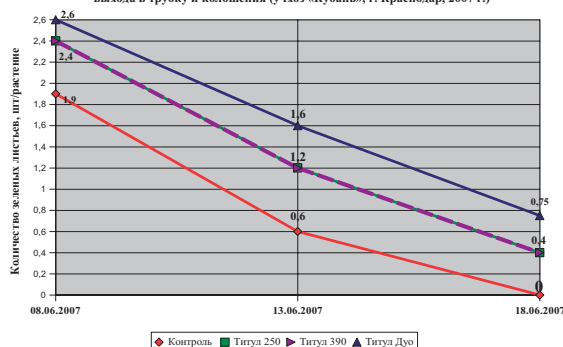
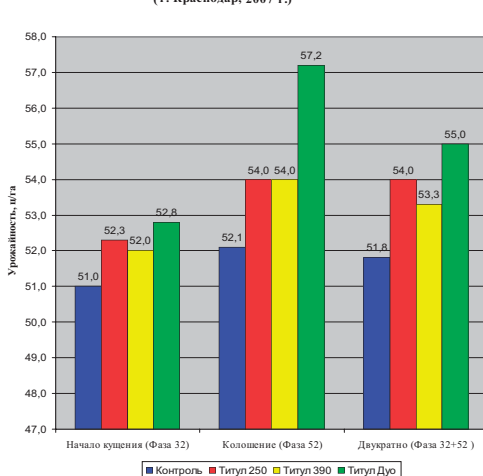


Рис. 5. Урожайность пшеницы сорта Краснодарская 99 при обработке фунгицидами ЗАО «Щелково Агрохим» не пораженных болезнями растений в учхозе «Кубань» (г. Краснодар, 2007 г.)



ных фунгицидами растений и более длительное сохранение зеленой окраски оказали существенное влияние на формирование зерна. Урожайность зерна в контрольных вариантах находилась в пределах 51,0 – 52,1 ц/га, на обработанных Титулом 250, КЭ – 52,0 – 53,7, Титулом 390, ККР – 52,3 – 54,5, а Титулом Дуо – 52,8 – 57,2 ц/га, что выше контроля на 1,8 – 5,1 ц/га (рис. 5). При этом максимальная прибавка урожая получена от однократного применения Титула Дуо в фазу колошения (5,1 ц/га).

Таким образом, в результате проведенных испытаний можно сделать два основных вывода:

- подтверждено наличие ростостимулирующей активности у всех

изучаемых фунгицидов, но по всем показателям она более выражена у Титула Дуо;

- обработка озимой пшеницы сорта Краснодарская 99 Титулом Дуо даже при отсутствии или очень слабом развитии болезней листьев обеспечивает получение дополнительно до 5 ц/га зерна с каждого гектара.

М. ЗАЗИМКО,
руководитель
научно-консультационного
центра
ЗАО «Щелково Агрохим»,
д. с.-х. н., профессор,

А. САЕНКО,
консультант
научно-консультационного
центра
ЗАО «Щелково Агрохим»

* Препарат находится на регистрации

(Статья перепечатывается с уточнениями и дополнениями)

КРАСНОДАРСКОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ЗАО «ЩЕЛКОВО АГРОХИМ»: г. КРАСНОДАР, УЛ. ВОСТОЧНОКРУГЛИКОВСКАЯ, 45. ТЕЛ./ФАКС (861) 215-88-23.

Главные дистрибьюторы:

ООО «Аверс» - Краснодарский край, ст. Староминская, ул. Толстого, 2.
Тел.: (86153) 57-2-43, 57-7-92, 57-8-25.

ООО «Агропартнер» - 350039, г. Краснодар, Елизаветинское шоссе, ВНИИБЗР, корп. 2, этаж 2. Тел.: (861) 228-00-25, 228-09-58, 222-99-96.

ООО «Агрокомплект» - г. Тимашевск, ул. Промышленная, 3. Тел.: (86130) 42-357, 4-12-15.

ООО «Агро-Кредит» - г. Краснодар, ул. Димитрова, 68. Тел.: (861) 258-06-44, 258-56-03.

ООО «Дорф» - г. Краснодар, ул. Восточнокругликовская, 45.
Тел./факс: (861) 215-88-00, 215-88-88.

ИП «Маркарян» - Краснодарский край, ст. Каневская, Привокзальная площадь (тер-ия РСУ). Тел./факс: (86164) 7-43-03, 8-918-477-39-39, 8-928-424-43-34.

ИП «Синчило А. А.» - Ейский р-н, ст. Ясенская, ул. Некрасова, 28.
Тел.: (86132) 90-666, 90-000.

ООО «ЮНК-Агрохим» - г. Кропоткин, ул. Сетевая, 8. Тел.: (86138) 73-410, 73-412.

«АГРОСИСТЕМА»: КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ ЖИВОТНОВОДСТВА

ТВОИ ПАРТНЕРЫ, СЕЛО!

Эту отрасль называли локомотивом аграрной экономики. Ее показатели то взлетали, то обрушивались под тяжестью «ножек Буша». Потом придумали квоты, расставили приоритеты - и птицеводство в России словно вышло на новый виток. А далее все логично. Новые объемы потребовали новых мощностей, и сначала крупнейшие, а потом и все остальные птицефабрики страны начали активно при-

нимать решения о капитальных реконструкциях производства.

Спрос рождает предложение, и в начале 2004 года на российском рынке специализированного оборудования для птицефабрик появляется новая конкурентоспособная компания - ЗАО «Агросистема», официальный представитель украинского ПО «ТЕХНА».

Системный подход

На выставке «ЮГАГРО-2007» в павильоне животноводства словно сложилась полусфера. К нескольким крупнейшим стандартам фирм - производителей и поставщиков птицеводческого и животноводческого оборудования - особое внимание. Там больше посетителей и вполне конкретный интерес. Компания «Агросистема» - один из таких полюсов притяжения. Работы хватало всем - от менеджеров до генерального директора Сергея Заливатского, который любезно согласился провести экскурсию по стенду компании и рассказать о выставленных на нем экспонатах:

- Это промышленная клетка для курицы-несушки, это клетка с минимальным количеством механизации и автоматизации для фермерских хозяйств. Она такими маленькими модулями и продается, очень недорого стоит и обслуживается вручную - как раз то, что необходимо для семейных хозяйств. А в этот блок можно поместить 200 кур-несушек, и, в принципе, двух-трех таких клеток для небольшого хозяйства вполне достаточно. Когда все оборудование полностью собрано и автоматизировано, возможности этой клетки увеличиваются в разы. Представьте себе корпус для содержания птицы, в котором установлена шестистажная батарея, состоящая из 100 - 110 таких модулей. Это сооружение потрясает любое воображение своей масштабностью и перспективностью. За таким оборудованием - будущее российского птицеводства, т. к. оно мобильное, простое в эксплуатации, надежное в работе и доступное по цене.

Хочу заметить, - продолжает С. Заливатский, - что этот блок - точная копия самой современной промышленной клетки.

Тут же, у стенда, встретились давние знакомые и коллеги по цеху - директора птицефабрик «Дружба» Выселковского района и «Витязевская» г. Анапы. На вопрос «Как дела?» оба, не сговариваясь, начинают рассказывать про серьезную модернизацию своих предприятий. И оказывается, что их объединяет не только многолетнее знакомство, но и общие партнерские связи с поставщиками птицеводческого оборудования. Руководители резюмируют, что в свое время они приняли верное решение, купив оборудование компании «ТЕХНА». Так что на стенд ЗАО «Агросистема» попали не случайно: цель одна - познакомиться с новинками компании и договориться о новых приобретениях.

Слева направо: С. Заливатский, ген. директор ЗАО «Агросистема», А. Руксин, директор ПФ «Дружба», О. Бабич, коммерческий директор ПФ «ТЕХНА», и М. Шайдовский, директор ПФ «Витязевская», возле новой клетки для содержания птицы



- К «Агросистеме» я присматривался давно, - говорит Михаил Шайдовский, генеральный директор ООО «Витязевская птицефабрика». - Когда первый раз услышал про украинское оборудование, которое она предлагает, прикинул, посчитал и решил, что для нашей птицефабрики это очень выгодно. Прежде всего в плане стоимости и качества. Но самое главное - специалисты компании предварительно определили площадь модернизируемого участка, количество необходимого оборудования, поставили его, в установленный срок смонтировали, сдали в эксплуатацию, а сейчас обеспечивают его сервисное обслуживание. При этом окончательные финансовые расчеты были проведены после того, как технику уже смонтировали. После этого мы взяли еще два комплекта, а сейчас на выставке «ЮГАГРО» обсуждаем дальнейшее сотрудничество.

Львиная доля

Генеральный директор ЗАО «Агросистема» Сергей Заливатский рассказывает, что география таких долгосрочных партнерств простирается далеко за Урал. Сейчас, к примеру, в Мордовии на одном из крупнейших предприятий России ЗАО «Агрофирма «Октябрьская» находится на опытной годовой эксплуатации новая суперсовременная клетка для содержания бройлеров. Это,

можно сказать, премьера нынешнего года, прошедшая тестирование в собственном хозяйстве компании «ТЕХНА» в Украине и, конечно же, представленная на выставке «ЮГАГРО-2007». В компании уверены, что уже через год это оборудование перейдет из разряда новинок в списки лидеров продаж. Уже хорошо подобрано соотношение «цена - качество» в данном продукте. И это соотношение, подчеркивает руководитель компании, вообще главный критерий формирования предложения для клиентов. Такая политика продвижения уже дает свои результаты.

- За последние три года мы поставили на российский рынок оборудование емкостью больше чем 10 миллионов птицемест, - делится статистикой Сергей Заливатский. - Для нас это огромная цифра. Думаю, за столь короткий срок ни одно из аналогичных предприятий не добивалось таких успехов в России. Тем более, когда мы начинали работать, было очень сложно доказать, что украинцы могут делать качественное оборудование.

Сегодня от этой стены недоверия остались одни воспоминания. По нашим расчетам, доля компании «Агросистема» на российском рынке оборудования для птицеводческих хозяйств составляет порядка 30%. И это не предел. Сейчас в планах компании на ближайшее будущее - модернизировать,

перестроить, оснастить каждую вторую птицефабрику России. И для этого у нас есть все необходимое.

Яйца в разных корзинах

- Исторически так сложилось, что мы начали работать именно с птицеводческой темой, - продолжил экскурс в историю Сергей Заливатский. - В 1993 году торговали яйцом и яичным порошком, потом перешли на оборудование для производства порошка. Поставка клеток и сопутствующей для оснащения промышленных птицефабрик техники стала для нас новым витком. Но сегодня это уже не единственное направление деятельности компании. Второе - поставка и монтаж полного спектра оборудования для свиноматок. И в этой сфере у нас уже заметен прогресс.

Взять, к примеру, компанию «Русская свинина» из Ростовской области. Она один из первых грандиозных проектов, получивших поддержку и прошедших по линии приоритетного национального проекта «Развитие АПК». До этого комплексов на 100 000 голов, а именно такой объем у «Русской свинины», в данном регионе еще не было. Тендер на поставку и монтаж оборудования для производства, по мнению Сергея Заливатского, прошел объективно. Выигравшее его ЗАО «Агросистема» предложило не только полный спектр качественных комплектующих для свиноводческих ферм, но и очень объективную цену.

- Заказ на поставку оборудования в Миллерово, - заметил Сергей Заливатский, - мы получили в жесткой конкурентной борьбе с одной из ведущих компаний из дальнего зарубежья, которая, кстати сказать, до недавнего времени доминировала на российском рынке и в птицеводстве, и в животноводстве. На сегодняшний день мы начинаем ее потихоньку вытеснять. За счет чего? У нас более привлекательные цены и существенно выше качество оборудования. Так, мы не используем вторичный пластик, самостоятельно, на собственных предприятиях производим порядка 90 - 95% оборудования. Это не инжиниринг - это собственное производство, причем максимально учитывающее российские условия эксплуатации и менталитет наших работников.

После такого успеха в России в компании уверенно заявляют: мы способны на многое для обеспечения российских свиноводов. Начиная от постройки быстровозводимых зданий и заканчивая убойными цехами, мясоперерабатывающим оборудованием и специально оборудованными машинами для транспортировки животных. Большая часть этой техники и технологий для свиноводства поставляется из Испании. И прежде, чем заключить сделку, компания отправляет своих потенциальных клиентов в эту страну на экскурсию - увидеть все собственными глазами.

- Наши инженеры также прошли обучение в Испании, - заканчивает свой рассказ Сергей Заливатский. - Это молодые, но очень толковые ребята, знающие все нюансы данного оборудования. Наверное, благодаря такому подходу мы без особого труда выигрываем тендеры. Тем более, если они проходят в объективных условиях, если руководители и специалисты животноводческих комплексов умеют считать деньги и разбираются в нюансах нужного им оборудования. А от нас требуется только довести информацию до этих людей и потом ювелирно и качественно выполнить свое дело. В этом и заключается успех компании «Агросистема».

О. ЛЕСНЫХ,
С. ДРУЖИНОВ
Фото С. ДРУЖИНОВА

На стенде «Агросистемы» было много посетителей, интересующихся современным животноводческим оборудованием



ЗАО «Агросистема»:
109263, г. Москва,
Текстильщиков 7-я ул., 16.
Тел. (495) 648-06-25,
факс (499) 742-66-70.
E-mail: tehnaros@mail.ru
www.agrosistema.ru



Гран-при «Золотой Нивы - 2007» в руках И. И. Протуро (слева)

Выставка как демонстрация достижений

Первый материал о «Гомсельмаше» наша газета опубликовала в 2006 году, когда специалисты маркетинговой службы предприятия изучали рынок сельхозтехники Краснодарского края и соседних регионов, делались первые шаги по продвижению белорусских уборочных машин и комплексов, организовывалось представительство в регионе и выработывалась стратегия его действий на перспективу. Заместитель директора ПО «Гомсельмаш» В. А. Семенко, который стоял у истоков этого процесса, сказал

его появления на рынке, о зерноуборочных комбайнах нового поколения КЗС-14 и КЗС-812, о кормоуборочном комбайне «Полюсье-800», который будет производиться массово, об энергосредстве увеличенной мощности УЭС 2-450, на котором могут формироваться комплексы навесного оборудования для проведения различных работ: от зерно- до кормоуборочных. При этом он может быть задействован в течение 9 месяцев из 12, что доказывает его экономическую эффективность.

Что интересно, - продолжает Александр Константинович, - мы не ожидали такого эффекта. Уже в ходе выставки состоялись первые

Выставка «ЮГАГРО» в Краснодаре завершает сельскохозяйственный год для аграриев Кубани и соседних регионов. С каждым годом все больше отечественных и зарубежных фирм, работающих на российском аграрном рынке, считают ее самой эффективной с точки зрения продаж и заключения фьючерсных договоров. На «ЮГАГРО» подводятся итоги работы за год и предлагаются новинки, которые могут успешно применяться в сельхозпроизводстве в следующем сезоне.

Одной из динамично развивающихся компаний является лидер белорусского машиностроения

буклетах и видеofilmах на выставке мы рассказали об итогах испытаний самоходного свеклоуборочного комбайна и перспективах его появления на рынке, о зерноуборочных комбайнах нового поколения КЗС-14 и КЗС-812, о кормоуборочном комбайне «Полюсье-800», который будет производиться массово, об энергосредстве увеличенной мощности УЭС 2-450, на котором могут формироваться комплексы навесного оборудования для проведения различных работ: от зерно- до кормоуборочных. При этом он может быть задействован в течение 9 месяцев из 12, что доказывает его экономическую эффективность.

порядка 800 лучших в стране специалистов. Их потенциала, знаний и умений сегодня хватает на то, чтобы ежегодно не только создавать новую модель машины, но и усовершенствовать серийные, в которые заложен большой ресурс модернизации.

Благодаря этому, к примеру, за семь лет, в течение которых мы занимаемся зерноуборочной тематикой, нам удалось создать целую линейку комбайнов различной мощности и назначения. Мы пришли к рубежу, когда реально можем запустить в серию машину КЗС-14 с пропускной способностью хлебной массы 14 кг/с. В этом комбайне установлены мощный двигатель, современное молотильно-сепарирующее устройство с большей рабочей шириной, позволяющее равномерно расчленивать стеблевую массу, что значительно повышает качество обмолота. Для удобства применения электронно-считывающая

ПЕРЕДОВОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

производственное объединение «Гомсельмаш». На «ЮГАГРО» его по традиции представлял официальный представитель в ЮФО Торговый дом «Гомсельмаш-Юг». Наша газета не раз сообщала о его успехах. Тем не менее корреспондент «Агропромышленной газеты юга России» побывал на выставочном стенде ПО «Гомсельмаш», чтобы узнать, чем в этот раз белорусские машиностроители намерены удивить аграриев юга России.

Дилерская сеть и мировые рынки

- Сегодня наши продажи идут по всему миру, - поделился прибывший специально для участия в «ЮГАГРО» начальник департамента региональных продаж Василий Жук. - Казахстан, Польша, Болгария, Венгрия, Словакия, Аргентина, Венесуэла. В Иране мы получили сертификат на закупку нашей техники по внутренним кредитным линиям. И, конечно же, Россия - приоритетный наш партнер. Причины? Во-первых, близость региона и хорошее знание (еще с советских времен) рынка и потребностей

СИСТЕМНОЕ РАЗВИТИЕ ПО «ГОМСЕЛЬМАШ»

тогда: «Кубань - регион для нас очень интересный. На ее рынке работает уже несколько компаний - наших конкурентов с мировым именем. Но нас это не страшит. Мы верим в свою технику, знаем ее преимущества и убеждены, она займет достойное место в системе машин для уборки различных культур».

И вот на исходе 2007-й. Что сделано за прошедшее время? Во-первых, завершён анализ краевого рынка сельхозмашин: какая техника, на каких условиях и в каких количествах должна поставляться в регион. Во-вторых, открыто официальное представительство Торгового дома «Гомсельмаш-Юг», подобраны подготовленные кадры, активно включившиеся в работу. В-третьих, началось продвижение фирменного бренда «Полюсье», которым маркируются выпускаемые ПО «Гомсельмаш» машины. Причем использовались различные формы работы: семинары, «дни поля» и, конечно, аграрные выставки.

Интересны динамика участия в этих мероприятиях, представления экспонатов и получения за них наград. К примеру, «стартапу» Торгового дома «Гомсельмаш-Юг» с родных выставочных площадок «Золотой Нивы-2007», которая ежегодно проводится Группой компаний «Подшипник» в г. Усть-Лабинске. Наряду с серийными машинами на ней были представлены новинки: зерноуборочный комбайн «Полюсье-1218» и кормоуборочный «Полюсье-600». По итогам выставки новые машины жюри удостоили Гран-при. Злые языки могли сказать: дома и родные стены помогают. Ан нет. Буквально через 1,5 месяца новая выставка - «День российского поля» в Ростовской области, важнейшее аграрное мероприятие года с демонстрацией возможностей техники на полях. Наряду с уже показанными машинами здесь были представлены еще две новинки: кормоуборочный комбайн «Полюсье-800» и энергосредство УЭС 2-350. По итогам выставки вновь Гран-при, присужденное жюри самого высокого уровня.

Следующей масштабной демонстрацией достижений «Гомсельмаш» стала московская выставка «Золотая осень-2007». И вновь новинки. Прежде же его усовершенствованные серийные зерно- и кормоуборочные комбайны, энергосредства и презентация самоходного свеклоуборочного комбайна, который в августе-октябре проходил испытания на полях Кубани и средней полосы России. Итог - четыре золотые медали!

И вот теперь «ЮГАГРО-2007». Комментирует заместитель директора по маркетингу А. К. Выходский:

- Экспозиция «Гомсельмаш-Юг» на этом агропромышленном форуме располагалась на 450 м². Могли бы занять и большую площадь, но выставили то, что уже проверено и нужно аграриям буквально завтра. Это модернизированные зерноуборочные комбайны КЗС-7 и КЗС-1218. Причем в последней машине достигнута пропускная способность хлебной массы 12 кг/с, или 18 т/ч, при потерях менее 1%. Эти цифры не расчётные. Они были достигнуты в ходе испытаний в хозяйствах края. По соотношению «цена - качество» комбайн может успешно конкурировать в том числе и с импортными аналогами, представленными на российском рынке. На стенде мы выставили завоевавшие доверие аграриев и доработанные кормоуборочный комбайн «Полюсье-600», а также машину-новинку «Полюсье-КВК-800».

Кроме этих машин мы начали активно знакомить аграриев с совершенно новой техникой. В



Современная техника «Гомсельмаш» на выставке «ЮГАГРО»

переговоры о поставке белорусской техники. А в первую неделю после нее на нас обрушился буквально шквал звонков. За последние месяцы к нам поступило столько заявок, что уже сейчас образовался дефицит машин на складах. А значит, в 2008-м продажи могут значительно вырасти.

Если говорить о приоритете техники, то это прежде всего кормоуборочные «Полюсье» 600 и 800. «Гомсельмаш» еще с советских времен ассоциируется с этим видом техники и имеет огромный опыт производства именно кормоуборочных машин. Затем следуют зерноуборочный «Полюсье КЗС 1218» и, конечно, энергосредство со шлейфом навесного оборудования.

К нам обращаются и средние хозяйства, и агромаксхолдинги, где эта высокопроизводительная техника может принести больший экономический эффект. Среди них агрохолдинг «Маяк» Ейского, «Кубань» Усть-Лабинского, «Агрокомплекс» Выселковского, «Россия» Красноармейского районов и др.

Успех техники «Гомсельмаш» не случаен. Он базируется на высоких производственных возможностях машиностроительных предприятий, входящих в производственное объединение, отлаженной системе контроля продукции, крепком профессиональном научно-конструкторском коллективе, способном создавать современную сельскохозяйственную технику с учетом мирового опыта. А также на эффективной дилерской сети, охватывающей страны ближнего и дальнего зарубежья, способной не только осуществить продажи техники, но и оперативно поставить необходимые запасные части, провести сервисное обслуживание. Это все есть, а значит, успех должен быть обязательно.

Производственный потенциал «Гомсельмаш»

Чтобы производить современные конкурентоспособные машины, необходимо иметь соответствующую научно-производственную базу. Заместитель генерального директора объединения И. И. Протуро рассказал, как развивается на предприятии это направление:

- Мы сделали все, чтобы сохранить наш научно-конструкторский потенциал. Это стоило больших денег, но нам это удалось. Мы собрали

система, которая позволяет осуществить необходимые регулировки. Все это увеличивает конкурентоспособность, повышает авторитет нашей техники.

Помимо того мы принимаем все меры, чтобы сохранить производственные кадры: начальники цехов, мастеров, простых рабочих. Мы не только заботимся о достойной зарплате для них, но и создаем им хорошие условия работы.

Активно занимаемся мы и техническим перевооружением предприятия. Закупаем современное оборудование для лазерной раскройки металла, работы для автоматической сварки и покраски деталей и многое другое. Мы понимаем: создать современную машину на устаревающем оборудовании невозможно. Как итог такой работы - во многом обеспечиваем производство собственными комплектующими и деталями.

Кроме производственных мощностей в Белоруссии мы приобрели завод в России, в г. Брянске, где собираем зерноуборочные комбайны. Строим завод в Казахстане, филиал завода работает в Аргентине. Аргентина - аграрная страна, где ресурсосберегающие технологии получили развитие, где накоплен опыт применения современных сельхозмашин и где, наконец, достаточно развито собственное сельхозмашиностроение. Тем не менее наши машины вызвали у местных специалистов неподдельный интерес и желание производить их у себя.

В заключение Иван Иванович назвал еще одно слагаемое повышения производственного потенциала: проведение серьезных производственных испытаний новых и модернизируемых машин в хозяйствах, личное присутствие на них специалистов предприятия, оперативное устранение выявленных недостатков, а также учет предложений аграриев по усовершенствованию техники.

- Как итог - вся наша техника качественная и надежная. Она сертифицирована не только

ности техники. Во-вторых, старые связи и общий менталитет. В-третьих, широкие возможности российского рынка.

Наш успех базируется также на работе дилерской сети, отлаженной системе «производитель - дилер - покупатель». В этом, если хотите, наша изюминка. Мы хорошо помним истину - первые продажи осуществляют специалисты компании, последующие - организованный ими сервис.

Сопровождение включает в себя консультации при выборе техники, поставки, предпродажную подготовку, гарантийное и послегарантийное обслуживание. При этом важным слагаемым является своевременная поставка оригинальных запчастей. Для этого только в России мы открыли 2 торговых дома, 33 технических и 70 дилерских центров. Совместно с ними в осенне-зимний период организовываем семинары для наших партнеров. Обучаем их предпродажной подготовке, регулировкам, устранению отказов. Обо всех регулировках у нас сняты видеofilmы, в которых действие по определенной настройке не просто озвучено, но и детально показано. Это самое что ни на есть наглядное пособие для будущих эксплуатационников, в котором наши механизаторы продолжают реальную работу с использованием необходимых инструментов и приборов. Кроме того, по окончании уборочного сезона совместно с дилерами проводим обследование комбайнов, участвовавших в уборке, проводим дефектовку, составляем перечень запасных частей. Заказываем необходимые комплектующие и адресно отправляем их. Для техники, снятой с гарантии, процедура ничуть не упрощается. Мы также оставляем заявки и анализируем спрос. Так мы создаем наш фирменный стиль и имидж ПО «Гомсельмаш».

Обречены на признание

Несколько лет назад в ходе переговорного процесса о создании союзного государства Россия - Беларусь президент А. Г. Лукашенко заявил: «Нам есть с чем идти в единое экономическое поле. Белоруссия во времена СССР была регионом с развитым научно-техническим потенциалом, громадным сборочным и перерабатывающим цехом. У нас есть не только сохраненное, но и развивающееся. Не зная ситуации в республике и зная наше положение дел, казалось, лукавит «батька». Этого не может быть по определению. Но получив опыт общения только с двумя предприятиями республики - ПО «Гомсельмаш» и ПО «МТЗ» - и зная теперь реальное положение дел на них, приходится признать: прав был А. Г. Лукашенко. Если для работы предприятия созданы экономические условия, есть деньги на сохранение и развитие сельхознауки и конструкторской мысли, если в объединении полным ходом идет модернизация производства, нет проблем с кадрами, регулярным поставкам создаются новые машины, идет постоянное наступление на мировые рынки - успех обеспечен. Жаль, что таких примеров мало в России. А как бы этого хотелось!»

С. ДРУЖИНОВ
Фото автора

ПО «Гомсельмаш»: Республика Беларусь, 246004, г. Гомель, ул. Шоссейная, 41. Тел.: 10375 (232) 54 70 40, 59 20 22.
www.selmash.gomel.by

ООО «Торговый дом «Гомсельмаш-Юг»: Краснодарский край, г. Усть-Лабинск, ул. Заполотняная, 21. Тел. (86135) 4 09 09 (доб.430).



Драган Вукашинович, генеральный директор компании TERBORG AGRO, и Елена Артемова, директор по маркетингу

Животноводство как индустрия

Большинство технических решений для животноводства, с которыми мы пришли в России до этого были вообще не известны. Например, система вентиляции. Раньше фермы были низкими, с окнами или без них, — рассказывает Драган Вукашинович, генеральный директор компании TERBORG AGRO. — Уговорить ставить шторы и оставлять открытые поверхности, особенно если это не юг и зима суровая, нелегко. Сложно убедить, что комфорт животных — важная составляющая, а в основе этого понятия — качество воздуха в коровнике. А если навоз идет самоспадом по каналам, то ни о каком качестве воздуха речи быть не может.

Сложно было ломать стереотипы. Например, в одном из наших решений для навозоудаления предполагался монтаж трубы, и руководители хозяйств сначала боялись, что она замерзнет или засорится, что в нее попадет большой предмет и потом сложно будет что-то исправить. Фактически первый год нашей работы в России велась борьба с предубеждениями. Сейчас, когда появилась уже не одна дюжина удачных примеров, стало гораздо легче работать и вести бизнес.

Примеры эти — крупнейшие агрохолдинги страны, на них и рассчитаны предложения, которые делает TERBORG AGRO. Здесь говорят, что ферма, где меньше тысячи голов, — подсобное хозяйство. В плане масштабируемости русские и американцы очень близки. Промышленные фермы не свойственны консервативной Европе. Потому европейцы и не предлагают полный спектр решений для индустриального животноводства. Это неактуально в их понимании. К примеру, немцы и шведы охотно предложат вам доильный зал, но не более.

Америка и Россия — практически единственные страны, в которых животноводство имеет индустриальные масштабы. Соответственно наши решения — одни из лучших, занимающие от 40 до 60% этого рынка. Европа, к сожалению, никогда не имела больших ферм, — говорит Драган Вукашинович. — Мы не можем сказать, что у нас вообще нет конкурентов, но по качественным, надежным и индустриальным решениям равных нам нет. Конечно, есть клиенты, которые выбирают не самые лучшие, но менее бюджетные решения, что диктуется финансовыми возможностями предприятия.

Если говорить о практической стороне вопроса, то за 2005 — 2006 годы мы оборудовали в России 27 ферм. Большинство из них принадлежит крупным холдингам с большим

TERBORG AGRO: МАЛЕНЬКИЕ ОСОБЕННОСТИ БОЛЬШОГО БИЗНЕСА

поголовьем скота. Естественно, эти проекты требовали серьезных бизнес-расчетов, в которые закладывалась быстрая окупаемость. Кстати, в России свой путь и свой срок окупаемости. По нашим расчетам, он может быть от 6 до 7 лет. В Штатах окупаемость по сложившейся практике 10 — 12 лет, и это считается очень хорошим результатом.

Простые цифры

К слову, о рентабельности. Специалисты TERBORG AGRO изначально проводят расчеты при выборе необходимого для работы ферм оборудования. К примеру, система вентиляции. Конечно же, существует альтернатива китайского или тайваньского производства. Оборудование значительно дешевле, но при ближайшем рассмотрении оказывается, что такая вентиляция дает воздухопотока в два раза меньше и почти в одиннадцать раз вырастает энергопотребление.

Условно говоря, наши насосы имеют гидравлические системы управления, автоматические системы смазки. Они бесперебойно работают до первого ремонта в течение 6 — 8 лет, — продолжает Драган Вукашинович. — Аналог у него есть, но такой насос бесперебойно работает до одного года, а потом вообще не подлежит ремонту. Вот и считайте, что рентабельные.

Драган сетует на то, что многим игрокам на этом рынке гораздо важнее продать оборудование для доильного зала или ту же систему вентиляции, а расчеты рентабельности предприятия-партнера не их головная боль. Как пример: многие руководители приходят в компанию, ведут переговоры и, узнав цены ее технологий, уходят к конкурентам с менее бюджетными предложениями, а спустя пару лет возвращаются уже готовые не только к серьезным разговорам, но и к конкретным совместным проектам модернизации производства.

Иногда клиентов приходится убеждать элементарными цифрами. Как, например, с подстилкой для коровы.

Давно доказано, что объем надоев молока в меньшей степени зависит от автоматизации доильного зала. В этом деле важны три вещи: генетика, корм и условия содержания животных.

А комфорт коровы прежде всего зависит от стойлового места и подстилочного материала, от их правильных размеров. Не обязательно покупать стойло у нас, — объясняет генеральный директор TERBORG AGRO. — Оно может быть сделано в России, но, хотелось бы, чтобы оно было сделано и оборудовано правильно. Если этого не учтешь, расходы останутся на прежнем уровне, а надои будут на 20 — 30% меньше. Животные будут тратить энергию на то, чтобы прогнать молоко по коровнику, вместо того чтобы лежать и вы挤ывать молоко. А нужно, чтобы все было наоборот. Подстилка должна быть мягкой, чтобы, падая на нее, корова не получила травму, чего нельзя сказать о, например, резиновых матах. Подстилка должна иметь антибактериальное покрытие, препятствующее развитию инфекции, чего нельзя сказать о соломе. И еще у подстилки должен быть массажный эффект, чтобы улучшить кровообращение. Потому что для выработки одного литра молока корове необходим оборот 400 литров крови в вымени. Так что мы не случайно лидируем в мире по продажам подстилочных материалов, прежде всего специальных матрасов, которые постоянно совершенствуются. К примеру, в нашем нынешнем матрасе для коровы используется 14 новшеств, а качеством подтверждено 12 патентами. Над этим работали серьезные научно-исследовательские институты США и Канады. Этот матрас прошел эволюцию на протяжении последних 15 лет. Как результат, получена разница в увеличении надоев молока на 10 — 20% по сравнению со старыми технологиями содержания коров, когда активно применялся солома или в лучшем случае резиновые маты.

Генетика пяти континентов

Вторая важная составляющая рентабельного животноводства — генетика, еще одно направление работы американской корпорации. Причем и здесь предложение у TERBORG AGRO, без преувеличения, уникальное, поскольку включает в себя поставки лучшего племенного семени со всех пяти континентов. Партнеры компании — генетики Канады, США, Голландии, Германии, Бразилии. Другие поставщики геномного материала — конкуренты работают, как правило, с одним регионом. И в этом коренное отличие американцев.

Третий год в России строятся большие фермы, для них закупается импортный скот, и без правильно построенной работы по генетике это фактически выброшенные деньги, потому что купит корову в Австралии или Голландии и осеменит ее местным семенем, значит, фактически устроит свои инвестиции, — говорит Драган Вукашинович. — Раньше в России не было стандартов для контроля качества семени. Оно сначала поставлялось на рынок, а по истечении 3 — 5 лет смотрели на результат. У нас же оно сначала проходит контроль в течение 5 лет, а потом поставляется на рынок. И существует вероятность того, что сомнительное потомство от коровы, которая имеет потенциал 8 — 10 тонн молока после первой лактации, будет давать всего 4 тонны. Экономия всего в 7 — 10

ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Они пришли на отечественный рынок два года назад. С новыми идеями, новаторскими решениями и обоснованием для каждого существующего в их пакете предложения. Но оказалось, что в России главным соперником для крупнейшей технологичной компании TERBORG AGRO будет не европейский конкурент, а ментальность нашего человека. Ну как объяснить крестьянину, что это ненормально, когда на ферме пахнет навозом, и что корова — животное чувствительное и о ее комфорте надо заботиться.

TERBORG AGRO — компания, которая предлагает не просто оборудование для молочных ферм и свиного комплекса, а законченное, лаконичное решение поставленной задачи. Не ограничиваясь в своем предложении одним доильным залом, может предусмотреть и комфортабельное стойло для животного, и автоматизированную вентиляцию, и утилизацию навоза, и многое другое. В целом предложение, которое делают американцы, можно назвать «умная ферма».

Наша справка

В течение всего года работа компании TERBORG AGRO была направлена на повышение качества содержания животных. Усилия, направленные на повышение продуктивности и качества молока, начали приносить ощутимые результаты. Продажи прошлых лет подкрепились качественным сервисом. В Южном федеральном округе появились грамотные специалисты, обладающие огромным багажом знаний, который позволяет успешно реализовывать любые технологические идеи. Их знакомство с достижениями североамериканских животноводов дало новый взгляд на современную проблему молочной индустрии России в целом и Краснодарского края в частности.

Опыт компании позволил наладить партнерские отношения с крупнейшими хозяйствами и холдингами Краснодарского края: «Агрокомплекс» (ст. Выселки), ЗАО «Победа» (ст. Новоджерелиевская), УК «Агрохолдинг Кубань» (г. Усть-Лабинск), учхоз «Краснодарский» (п. Лазурный) и многие другие.

Выставка «АГОАРО» показала возросший интерес аграриев к современным технологиям выращивания, содержания и использования скота в России. Наибольший интерес гостей стенда вызвали системы навозоудаления (спредеры и сепараторы), горизонтальная вентиляция, а также содержание коров на современном покрытии — трескотином матрасе. За 4 дня форума компания TERBORG AGRO заключила в 5 раз больше контрактов, чем в прошлом году, получила более 150 запросов и более 50 предложений на поставку оборудования.

ево на семенном материале может привести к существенному ущербу.

Впрочем, в отличие от оборудования в случае с семенным материалом специалисты TERBORG AGRO в России встречают исключительное понимание. Им не приходится сражаться, как они сами говорят, с предубеждениями. На столе генерального директора уже лежит больше десятка предложений от разных племенных организаций со всех уголков России о сотрудничестве.

Тем не менее основным вопросом в нашей работе остается борьба со старым мнением, — резюмирует генеральный директор компании TERBORG AGRO Драган Вукашинович. — Для этого нужно время. Первые поставки в Россию были в конце 2005 года. Планы на ближайшее будущее — создание дилерской сети и движение за Урал. В этом году мы открыли свое представительство в Краснодаре, и именно кубанский филиал считаем своим форпостом в продвижении всего спектра оборудования и предлагаемых корпорацией услуг.

С. ДРУЖИНОВ,
О. ЛЕСНЫХ

Фото С. ДРУЖИНОВА



Олег Гридин, региональный менеджер TERBORG AGRO (в центре), рассказывает животноводкам Кубани о продукции компании

По всем вопросам обращайтесь в филиал компании TERBORG AGRO. Представительство в г. Краснодаре: (861) 278-22-54, 278-22-55, моб. (918) 326-16-88. Представительство в Московской области: г. Королев, ул. Советская, 73. Тел. (495) 737-77-40, многоканальный. www.terborgagro.com

ИНТЕНСИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА ГОВЯДИНЫ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОМ МЯСНОМ СКОТОВОДСТВЕ

(Продолжение. Начало на стр. 6)

За маточным гуртом закрепляют быков одной линии, не родственной маточному поголовью. Быков пускают в стадо поочередно, меняя через один-три дня. Одновременно более двух-трех быков пускать в стадо не рекомендуется. В период отдыха быков содержат в станках под навесами и интенсивно кормят согласно действующим нормам кормления.

В хозяйствах, имеющих огороженные пастбища, коров в период осеменения содержат группами по 30-40 голов в огороженном загоне и закрепляют одного быка, который в течение двух месяцев оплодотворяет всю группу.

Высокая эффективность в повышении выхода и сохранности телят достигается путем синхронизации и стимуляции воспроизводительных способностей у коров и телок. Схемы и дозы применения препаратов для синхронизации и стимуляции половой функции коров и телок приведены в специальных инструкциях и наставлениях.

Осенью перед постановкой скота на зимне-стойловое содержание проводят отъем телят и ректальное исследование коров и телок на стельность. В гуртах оставляют только стельных животных, бесплодных выводят из стада и реализуют на мясо.

Гурты сухостойных коров в течение осени и в первый месяц зимы можно пасти на близлежащих осенне-зимних пастбищах. В последнюю треть стельности коров содержат в загонах, оборудованных трехстенными навесами с глубокой несменяемой подстилкой, кормушками для грубых и сочных кормов и поилкой. Основная цель при кормлении коров в этот период — сохранить и повысить их кондиции до вышесредней и средней упитанности. При этом питательность рациона должна повышаться до и после отела, чтобы коровы были в соответствующей кондиции к началу случного сезона.

В последние два месяца до отела наряду с использованием рационов, достаточных по питательной ценности, особое внимание необходимо уделять уровню протеинового и минерально-витаминного питания. Стельной корове живой массой 500 кг на каждые 100 кг требуется 2,28 кг сухого вещества корма, 1,5 корм. ед., 108-110 г переваримого протеина в расчете на 1 корм. ед. В структуре рациона удельный вес грубых кормов по питательности должен составлять 50 - 55% (в том числе сена 40 - 45%), сочных — 20 - 25% и концентратов — 20 - 25%.

Проведение ристелов и технология подсосного выращивания телят по системе «корова-теленоч»

Первыми признаками начинающегося отела является беспокойство коровы. Она оглаживает на живот, мычит, ложится и опять встает. Такое поведение вызывается первыми импульсами, проявляющимися в результате сокращения мускулатуры матки и брюшного пресса. В течение двух - пяти дней после отела за коровой устанавливают тщательное наблюдение для предотвращения заболеваний.

Новорожденного теленка принимают на чистую мешковину или чистую соломенную подстилку. Необходимо создать условия, чтобы корова могла заботиться о своем теленке.

Теленка насухо вытирают мешковиной или жгутом соломы и, если корова здорова, дают облизать его. После того как теленок обсох, его взвешивают и метят.

Через 30 мин. после отела корове выпаивают 8-10 л теплой подсоленной воды (100 - 150 г соли на ведро), потому что в это время она обычно испытывает сильную жажду. Поение предотвращает заболевание вымени и нарушение водного обмена.

После рождения теленка необходимо убедиться в том, что он сосет корову. Обычно теленок в первые 2 ч после рождения высасывает первую порцию молозива. Если теленок слабожизненный и не может сам встать и сосать корову, ему в первые 1 - 2 ч после рождения через соску выпаивают теплое молозиво ($t = +38^{\circ}\text{C}$). Если корова не допускает теленка для сосания (что чаще случается у первотелок), ей фиксируют голову и задние конечности, а теленку слегка смачивают волосяной покров материнским молозивом и подпускают к матери. Если все эти приемы не дают результата, теленка подпускают к другой, более молочной корове.

В раннем возрасте (1-1,5 месяца) телятам, предназначенным для откорма при беспривязном содержании, удаляют рога. Бычков в возрасте 4 - 6 месяцев кастрируют или выращивают некастрированными в зависимости от принятой в хозяйстве технологии дорашивания и откорма.

В первые четыре-пять дней после отела коровам дают хорошее сено, затем переводят в рацион концентраты, сочные корма и к 10 - 12-му дню доводят рационы до полной нормы.

При наличии специального помещения для родильного отделения в нем оборудуют постоянные или временные денники (клетки) из шпал размером 2,5 х 3 м с кормушками и поилками из расчета 10 - 15 денников на каждые 100 коров, имеющихся на ферме. Денники до начала отелов дезинфицируют и расстилают в них соломенную подстилку слоем 20 - 30 см. Коров в родильное отделение переводят за 5 - 7 дней до отела и содержат с теленком после отела в течение 5 - 10 дней. За это время у коров закрепляется материнский инстинкт, и они в дальнейшем безошибочно находят своих телят в стаде.

Коров днем выпускают для кормления на выгульно-кормовую площадку, а телят в холодное время оставляют в помещении. Их допускают к коровам, когда тех загоняют в секцию, вначале три-четыре раза, а затем два-три раза в день. В теплое время выход телят с коровами можно не ограничивать.

Через 15 - 20 дней после отела коров с телятами переводят в общее стадо.

При организации отелов непосредственно в коровниках помещения и выгульно-кормовые дворы разгораживают на два отделения: 1-е - для голубостельных и отелившихся коров, 2-е - для стельных сухостойных коров. В 1-м отделении за 10 - 15 дней до начала отелов оборудуют временные денники из шпал размером 2,5 х 3 м. В этом же отделении отгораживают секции для содержания новотельных коров с телятами группами по 10 - 20 голов, с выходом на выгульно-кормовую двор, а также примыкающую к ним секцию для подкормки и отдыха телят из расчета 1,2 - 1,5 м² на теленка, с кормушками и поилками. Секции для телят через свободные лазы соединяются с секцией для коров. Постоянное наличие сухой соломенной подстилки в секциях для телят — обязательное условие для выращивания здоровых животных и их хорошей сохранности. После завершения тура отелов клетки демонтируют, а помещения в дальнейшем используют для подсосного содержания коров с телятами, оставляя секцию для подкормки и отдыха телят.

Кормление и поение коров в обоих отделениях (кроме животных в денниках) проводят на выгульно-кормовых дворах. Для отелов в пастбищный период дополнительных построек не требуется. В день отела корову желательно оставить в каре. Со второго дня группу новотельных коров с телятами выпасают вблизи лагерных стоек, а с пятого-шестого дня соединяют в общее стадо.

При подсосном выращивании телят в стойловый период можно применять совместное содержание коров с телятами или раздельное с двух-, трехразовым подпуском телят к коровам для сосания по 30 - 40 мин.

При совместном содержании коров с телятами в секциях устраивают лазы высотой 70 - 75 см для свободного выхода, а при раздельном содержании в проемах навешивают дверки. Сухая глубокая подстилка в секциях для телят и отсутствие сквозняков — главные условия для предотвращения от простудных заболеваний. В этих условиях телята легко переносят температуру в коровниках 0° С и ниже, а среднесуточный прирост живой массы достигает 800 - 900 г.

В летний период коров с телятами, нетелей и ремонтных телок лучше всего содержать на естественных или культурных пастбищах. Особое внимание следует уделять водопою, обеспечению животных поваренной солью и периодической смене пастбищ. Поить животных необходимо три-четыре раза в день. Летние стойки оборудуют вблизи водопою на возвышенных местах.

При наличии естественных пастбищ в степной зоне на одну корову с теленком требуется 8 - 12 га пастбищ. Содержание скота на огороженных пастбищах с коренным улучшением травостоя позволяет в восемь - десять раз повысить урожайность трав и в три-четыре раза увеличить нагрузку скота на 1 га пастбища. При пастбе на орошаемых культурных пастбищах потребность площади на одну голову может быть снижена до 0,5 - 0,8 га.

Площадь каждого загона на улучшенных пастбищах — 20 - 25 га. Порционные скармливание трав с помощью электропастуха повышает использование травостоя на 20 - 25%. Производительность труда при содержании животных на огороженных улучшенных пастбищах повышается в два-три раза.

На достаточной площади естественных или улучшенных пастбищ животные полностью обеспечиваются кормом в течение пастбищного сезона. Среднесуточная прибавка живой массы телят должна составлять 800 - 850 г без дополнительной подкормки.

Во второй половине летнего сезона в период выгорания трав и недостатка пастбищных площадей желательно организовать подкормку коров зелеными кормами или пасты их по несколько часов в день на посевах однолетних и многолетних трав, по жнивью кукурузы и зерновых культур после их уборки.

При остром дефиците пастбищных кормов, когда среднесуточный прирост у телят снижается до 700 г и ниже, следует организовать подкормку телят концентрированными и зелеными кормами. Для этого на пастбище вблизи водопою оборудуют загон с теньвым навесом для отдыха телят, где размещают кормушки и поилки.

Перед постановкой скота на стойловое содержание в коровниках или под трехстенными навесами формируют глубокую несменяемую подстилку, для чего укладывают слой сухой соломы толщиной 30 - 40 см.

В ходе зимовки подстилку ежедневно или по мере ее загрязнения подновляют, добавляя солому из расчета 2 - 4 кг на одну голову в день. В скотном дворе не должно быть сквозняков. В помещении на одно взрослое животное следует отводить 5 - 7 м² площади, на теленка - 1,2 - 1,5 м².

В хозяйствах, где ощущается дефицит соломы на подстилку, в коровниках оборудуют боксы с деревянными или глинобитными полами без подстилки и бетонированным навозным проездом шириной 2,3 м между двумя рядами боксов. Денники для отелов и секции для подкормки и отдыха телят делают такими же, как в коровниках с содержанием скота на глубокой подстилке.

Выгульно-кормовые дворы устраивают с южной стороны помещений из расчета не менее 25 - 30 м площади на одну голову.

В районах с холодными зимними ветрами выгульные дворы ограждают непродуваемой изгородью высотой 3 м. Кормушки приподнимают над уровнем грунта на 20 - 25 см, фронт кормления устанавливая из расчета 0,7 - 0,8 м на голову.

Для предотвращения скопления грязи у кормушек кормовую линию рекомендуется устраивать на продольной земляной насыпи (типа рейдера) шириной по основанию 11 - 12 м и по вершине 5 - 6 м с уклоном 6° в боковые стороны. Насыпь создают путем вертикальной планировки загон, которая должна обеспечивать сбор и отвод атмосферных осадков за пределы выгульно-кормового двора.

Для отдыха скота на выгульно-кормовых дворах устраивают навозно-земляные профилированные валы или курганы шириной 10 - 15 м, высотой 1 - 1,5 м, которые застилают соломой. Площадь кургана на одну голову составляет 3 - 5 м².

Для предотвращения травмирования конечностей животных мерзлыми навозно-земляными глыбами с наступлением заморозков необходимо периодически разравнивать бульдозером образующиеся выбоины и неровности на поверхности выгульных площадок.

Для водопою скота используют групповые автопоилки с электроподогревом воды в зимнее время. Одну поилку устанавливают на 50 - 75 голов.

Места около автопоилок и кормушек должны иметь бетонное покрытие.

Каждому теленку от рождения до семи-восьмимесячного возраста кроме молока матери необходимо скармливать корма, с учетом пастбищных, питательностью 500 - 600 корм. ед. с 60 - 70 г переваримого протеина. Затраты кор-

мов на 1 кг прироста составляют 5,1 корм. ед.

При кормлении лактирующих коров наиболее ответственные — первые три-четыре месяца после отела, когда молоко является основным продуктом питания для теленка. В начале лактации на 100 кг живой массы корове требуется 1,51 - 1,88 корм. ед. При этом в 1 корм. ед. должно содержаться 95 - 100 г переваримого протеина.

В структуре зимних рационов лактирующих коров грубые корма занимают 35 - 40% (в том числе сено - 25 - 30%), сочные - 35 - 40 и концентрированные - 20 - 25%.

Во второй половине лактации и после отъема телят на 100 кг живой массы корове требуется 1,38 - 1,55 корм. ед., а на 1 корм. ед. — 85 - 87 г переваримого протеина. В структуре рациона грубые корма должны занимать 40 - 45% (в том числе сено - 28 - 30%), сочные - 33 - 38% и концентрированные - 17 - 22%.

Технология дорашивания и откорма молодняка на мясо

Отъем телят проводят в возрасте 6 - 8 месяцев в конце пастбищного сезона. Молодняк взвешивают, разделяют по полу, живой массе и формируют в технологические группы.

В зависимости от состояния и структуры кормовой базы, обеспеченности пастбищами и других экономических условий хозяйством рекомендуются следующие варианты дорашивания и откорма.

При формировании технологических групп для различных по интенсивности вариантов дорашивания и откорма молодняка следует учитывать живую массу телят при отъеме. Бычки с большей отъемной массой способны проявить при дорашивании и откорме высокую энергию роста и в более молодом возрасте достигают желательной живой массы для убоя.

Дорашивание и откорм молодняка мясного скота осуществляются на откормочных площадках различных типов в зависимости от природно-климатических условий. На площадках рекомендуется иметь легкие помещения, в которых животным обеспечивается сухое место для отдыха (аюгово).

Кормушки рекомендуется устанавливать на выгульно-кормовых дворах, а в районах с суровым климатом или большим количеством осадков в зимнее время - и внутри помещений.

На всех площадках применяется беспривязная система содержания скота группами по 50 - 100 голов с использованием мобильных средств механизации для раздачи кормов и уборки навоза.

Необходимость твердого покрытия выгульно-кормовых площадок зависит от природно-климатических условий, в первую очередь от количества выпадающих осадков. В районах влажного климата предпочтение следует отдавать твердому покрытию из расчета 8 - 10 м² на голову. При отсутствии такого покрытия площадь выгульно-кормовых дворов следует увеличивать до 25 - 30 м² на голову.

Во всех вариантах интенсивной технологии производственный цикл заканчивается интенсивным откормом.

Откорм по 1-му варианту целесообразно разделять на две фазы: 1 - интенсивное дорашивание от живой массы 220 до 330 кг. Продолжительность 120 дней, среднесуточный прирост 850 - 900 г. В районах концентрированных корма по питательности составляют 30 - 35%.

II фаза — интенсивный откорм от живой массы 330 до 450 кг. Продолжительность фазы 120 дней, среднесуточный прирост 1000 - 1100 г. Концентрированные корма по питательности составляют 55 - 60%.

За 120 дней заключительного откорма для получения 1000 г среднесуточного прироста на одну голову необходимо затратить кормов общей питательностью 1,320 корм. ед. и 132 кг переваримого протеина.

(Окончание на стр. 16)

Основные параметры технологий дорашивания и интенсивного откорма молодняка

Показатели	Варианты технологий			
	1 (откорм)	2 (дорашивание и откорм)	3 (дорашивание, нагул и откорм)	4 (дорашивание и откорм)
Средняя живая масса телят при отъеме, кг, не менее	220	200	170	175
Пол животных	Бычки	Бычки и кастраты	Бычки и кастраты	Бычки и кастраты
Продолжительность технологического цикла, дней	240	310	415	320
Живая масса в конце откорма, кг	450	480	500	400
Среднесуточный прирост, г	960	900	800	700
Средний возраст животных при реализации, дней	445	500	585	500
Расход корма на 1 кг прироста, корм. ед.	9,0	10,0	11,0	10,0
В том числе концентратов	4,0	4,0	3,0	3,5

Примечание: параметры варианта 4 рассчитаны на скот низкорослых пород (галловейская, абердин-ангусская, калмыцкая).

ИНТЕНСИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПРОИЗВОДСТВА ГОВЯДИНЫ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННОМ МЯСНОМ СКОТОВОДСТВЕ

(Окончание. Начало на стр. 6, 15)

Расход кормов при этом составляет 11,0 корм. ед. на 1 кг прироста.

По 2-му варианту технологии в течение фазы дорашивания (150 - 180 дней) среднесуточный прирост составляет до 800 г, живая масса повышается с 200 до 320 - 350 кг. Концентрированные корма в рационе должны составлять по питательности не более 26 - 30%. Фаза откорма аналогична 1-му варианту, продолжительность 130 - 160 дней.

Балансирование кормовых рационов по протеину, минеральным веществам и витаминам осуществляется добавлением в кормовые смеси белково-минерально-витаминных добавок (БМВД), которые производят на комбикормовых заводах или путем введения в рацион витаминов и солей микроэлементов в соответствии с нормами непосредственно в хозяйство.

При такой технологии кормления и содержания животные наиболее полно используют генетический потенциал мясной продуктивности, обеспечивают выход высококачественной продукции.

Не все хозяйства имеют возможность производить говядину с использованием интенсивного дорашивания и откорма. Хозяйства имеют площади естественных пастбищ, использование которых для нагула является дополнительным источником получения дешевой говядины.

При наличии достаточных площадей пастбищ целесообразно сочетать интенсивные формы производства говядины (откорм) с нагулом. В таких хозяйствах реализовывать бычков на мясо следует в возрасте 18 - 20 месяцев.

Весь цикл производства подразделяют на три этапа. I этап — умеренное дорашивание молодняка от отъема до 12 - 13-месячного возраста в течение 6 - 7 месяцев. Уровень кормления в этот период обеспечит получение к концу периода животного живой массой 280 - 300 кг. Расход кормов за время зимнего дорашивания должен быть не менее 1100 - 1200 корм. ед., из них концентрированных — 20 - 25%, грубых — 35 - 40%. Содержать молодняк следует в помещениях легкого типа полурамной или арочной конструкции на 200 - 500 скотомест группами по 50 - 100 голов. Для отъема животных предусмотрены боксы или глубокая несменяемая подстилка. Кормление осу-

ществляется преимущественно в помещениях, а с наступлением оттепелей — на выгульно-кормовых дворах. Грубые корма можно скармливать из самокормушек на выгульных дворах.

II этап. С наступлением пастбищного сезона (апрель-май) перезимовавший молодняк в возрасте 12 - 13 месяцев живой массой 280 - 300 кг формируют в гурты по 200 - 250 голов, взвешивают и отправляют на летние (отгонные) участки. Пастбью осуществляют из расчета 10 - 12 ч в сутки с двумя-тремя перерывами для отдыха и поения. С наступлением жарких дней животных пасут в раннее утреннее время — с 4 до 10 - 11 ч и в вечернее с 17 до 22 ч. Период ночного отдыха можно сочетать с ночной пастбой. Во время дневного отдыха животные должны находиться в местах тирловки у водоемов или в огороженных загонках с обязательным свободным доступом к воде. Дневная норма расхода воды 45 - 50 л. В местах тирловки, которые выделяются из расчета 15 м² на голову, или в загонках желательны иметь теньевые навесы из расчета 2,5 - 3 м² на каждое животное, а также кормушки для подкормки зеленой массой, концентрированными кормами. В это время, особенно когда пастбища выгорают, следует организовать подкормку зеленой массой и концентратами. Обычно это однолетние травы (горох, овес, ячмень, вика), кукуруза, подсолнечник, суданская трава или многолетние культуры зеленого конвейера. Среднесуточный прирост в период нагула должен обеспечить живую массу к концу периода 360 - 370 кг.

Продолжительность нагула - три-четыре месяца и зависит от состояния травостоя пастбищ, которые выделяются из расчета 2,5 - 3 га на одну голову. Общее количество корма за период нагула должно составлять не менее 600 корм. ед., причем пастбищная трава - 55 - 60%, зеленая подкормка - 10 - 15%, концентраты - 25 - 30%.

Как правило, нагул заканчивается сокращением пастбищного сезона, то есть когда состояние травостоя уже не позволяет получать необходимых приростов живой массы. Обычно это совпадает с возрастом животных 15 - 16 месяцев.

На интенсивный откорм (III этап) скот должен поступать на откормочные площадки или на фермы по откорму скота. Здесь животные содержатся на рационах, обеспечивающих среднесуточные приросты не менее 900 - 1000 г. Продолжительность заключительного откорма - четыре-пять месяцев. Конечная живая масса

460 - 470 кг. Затраты корма 900 - 1000 корм. ед. В структуре рационов должно быть (по питательности): сочных кормов - 25 - 30%, грубых - 10 - 15% и концентрированных 55 - 60%; общий расход кормов за период нагула и откорма не менее 3600 - 3800 корм. ед.

Помещения и фермы для мясного скота

При проектировании животноводческих объектов предприятий по воспроизводству, выращиванию и откорму крупного рогатого скота мясного направления руководствуются действующими нормами технологического проектирования и рекомендациями по технологии мясного скотоводства, разработанными исходя из конкретных условий различных зон.

Выбор участка для строительства мясных ферм и откормочных площадок осуществляется с учетом рельефа местности, который должен иметь естественный уклон 4 - 6° для стока атмосферных осадков. Необходимо уязвлять место застройки участка с организацией сельхозпроизводства и землеустройством хозяйства, особенно с возможностью создания вблизи ферм осенне-зимних пастбищ. При размещении ферм следует предусматривать удобные связи с транспортными магистралями и кормовыми угодьями. Во всех случаях должна быть обеспечена охрана природной среды, особенно водоисточников, от загрязнения.

Мясное скотоводство требует значительно меньших затрат на строительство помещений по сравнению с молочным, так как скот специализированных пород более вынослив, неприхотлив, устойчив к незаразным заболеваниям.

В комплекс зданий и сооружений мясных репродукторных ферм входят: коровники для беспривязного содержания коров с телнятами; выгульно-кормовые площадки с ветрозащитными ограждениями, оборудованные кормушками, групповыми поилками, навозно-соломенными курганами или валями на профилированной глинобитной основе для отдыха скота, приспособлениями для чесания и дезинфекции животных; расколы с фиксаторами и весы с эстакадой

для погрузки и разгрузки животных; складские помещения и площадки для хранения запаса всех видов кормов, ветеринарный пункт, убойная площадка и изолятор. Проекты откормочных площадок включают легкие или трехстенные навесы с примыкающими выгульно-кормовыми дворами, подсобно-вспомогательные объекты. Крупные площадки (на 3 и 5 тыс. скотомест) включают кормоцехи.

Наиболее рациональны и перспективны для содержания мясного скота облегченные помещения полурамной конструкции с пролетом 18 - 21 м, с устройством стен из местных строительных материалов (саман, кирпич, ракушечник, камыш и др.), а кровли - из асбестоцементных листов или шифера по деревянной обрешетке с утеплителем, преимущественно из местных материалов. Во всех случаях должна быть обеспечена долговечность зданий. Поэтому при устройстве стен из местных материалов их нижнюю часть до отметки 1,5 - 1,6 м необходимо выполнять из бетона или кирпича, выдерживающих нагрузки от животных и от навоза при очистке бульдозером; а выше этого уровня - из асбестоцементных листов, досок, камышитовых щитов, полимерных и других материалов. В некоторых случаях целесообразно предусматривать легкую гидроизоляцию поверхности этих материалов.

Для строительства помещений следует широко внедрять легкие конструкции и новые конструкционные материалы.

Помещения для содержания коров должны обеспечивать защиту животных от ветра и атмосферных осадков. Их следует строить неотапливаемыми, с хорошей естественной вытяжной вентиляцией, с содержанием животных на глубокой несменяемой подстилке или в боксах. Прерывание сезонных отелов — существенный резерв снижения стоимости строительства, так как исключает необходимость капитальных родильных отделений и позволяет снизить расчетную площадь помещения на одну корову.

Кормление коров производят в основном на выгульно-кормовых дворах, поение там же из групповых поилок с электронагревом. Для уменьшения площадей с твердым покрытием следует проводить вертикальную планировку выгульно-кормовых дворов.

Л. ГОРКОВЕНКО,
директор СКНИИЖ, к. с.-х. н.,
Н. МОРОЗОВ,
заместитель директора, к. с.-х. н.

ФЕРМЕРСКОЕ ДВИЖЕНИЕ НА КУБАНИ КРЕПНЕЕТ

СЕГОДНЯ в крае зарегистрированы и действуют 18 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств. В их пользовании находится более 800 тыс. га сельхозугодий, в т. ч. 780 тыс. га пашни. Это достаточно мощный сектор экономики АПК края, оказывающий все большее влияние на аграрную политику в крае и стране.

Качественно новый импульс развития своего потенциала фермерское движение на Кубани получило благодаря приоритетному национальному проекту «Развитие АПК», который предусматривает серьезные подвижки в стимулировании малых форм агробизнеса. Впервые за весь период становления и развития крестьянских (фермерских) хозяйств в крае в последние годы суммы различных кредитов и займов на пополнение оборотных и основных средств превысили 1 млрд. рублей:

в 2006 г. их получено 1,1 млрд. рублей, а за 9 месяцев 2007 г. - 1057,9 млн. рублей.

При поддержке краевых программ развития потребительских кооперативов в крае создается рыночная инфраструктура на основе кооперирования малых форм хозяйства на селе. На 1 октября 2007 г. в крае созданы 126 сельскохозяйственных потребительских кооперативов, в т. ч. кредитных — 51, которыми выдано займов в сумме 176,7 млн. рублей.

Существенной оказалась государственная поддержка крестьянских (фермерских) хозяйств. На 1 октября т. г. получено 72,2 млн. рублей, в т. ч. из федерального бюджета - 69,7 млн. рублей и из краевого - 2,5 млн. рублей. Государственная поддержка из федерального бюджета получена в виде субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам коммерческих банков в сумме 8,1 млн. рублей, на страхование урожая сельскохозяйств — 4,5 млн. рублей, на развитие элитного семеноводства — 8,1 млн. рублей, на компенсацию части затрат на приобретение минеральных удобрений — 2,8 млн. рублей и дизельного топлива — 46,1 млн. рублей. Поддержка из краевого бюджета в виде субсидий получена на приобретение дизельного топлива в сумме 1,2 млн. рублей и на проведение землеустроительных работ - 1,3 млн. рублей.

Поскольку национальный проект «Развитие АПК» предусматривает приоритетное развитие животноводства и малых форм хозяйствования на селе, на Кубани активно идет развитие личных подсобных хозяйств граждан. При этом многие из них используют имеющийся опыт КФХ. По данным органов статистики на 1 сентября 2007 года, в крае зарегистрированы более 870 тыс. личных подсобных хозяйств. В целом по краю за 9 месяцев т. г. ими получено более 10 тыс. различных

кредитов и займов на сумму почти 1,6 млрд. рублей. При этом за прошлый год всеми малыми формами хозяйствования кредитов было получено около 1,7 млрд. рублей. В виде государственной поддержки личным хозяйствам в прошлом году было выделено 321 млн. рублей, которые полностью освоены. За 9 месяцев т. г. им уже выплачено более 350 млн. рублей, а к концу года будет освоено в целом 530 млн. рублей.

В прошлом году государственной поддержкой воспользовались более 49 тыс. личных подсобных хозяйств, при этом наибольшей популярностью пользуются субсидии на производство мяса и молока, которые в удельном весе всех заявок составили 85%. За 9 месяцев т. г. за субсидиями обратились более 55 тыс. ЛПХ. Субсидии на мясо и молоко активизировали саду продукции в пункты приема перерабатывающих предприятий края, цехов переработки или других заготовителей. На 1 сентября 2007 г. в крае действовали 847 стационарных и передвижных пунктов по заготовке сельхозсырья у населения, в т. ч. по приему молока — 282 пункта, по приему и забою КРС и свиней — 276 пунктов и по закупке овощей и плодов — 289 пунктов. В текущем году заготовительными и перерабатывающими предприятиями края закуплено в личных подворьях граждан 67 тыс. тонн молока и 38,4 тыс. тонн крупного рогатого скота и свиней в живом весе, а также 13,8 тыс. тонн овощей, 23,6 тыс. тонн картофеля, почти 6 тыс. тонн плодов и ягод.

Благодаря государственной поддержке крестьянскими (фермерскими) и личными подсобными хозяйствами края за 9 месяцев т. г. произведено зерновых колосовых и зернобобовых культур 1,5 млн. тонн, или около 20% краевого валового сбора, подсолнечника — почти 400 тыс. тонн (свыше 30%), сахарной свеклы (фабричной) — более 600 тыс. тонн (22%), картофеля — 580 тыс. тонн (97%), овощей — около 400 тыс. тонн (90%). Этот урожай получен в неизмеримо сложных погодных условиях! Растут объемы животноводческой продукции. Скота и птицы на убой в живом

ЮБИЛЕЙНЫЙ 2007-й

Завершается 2007 год. Одним из самых его примечательных событий является 15-летие фермерского движения на Кубани. Срок в историческом аспекте невелик, но именно в эти годы практически на пустом месте, в тяжелых экономических условиях 90-х годов прошлого века создавались первые крестьянские (фермерские) хозяйства. Заручившись поддержкой администрации края, фермеры-энтузиасты торили пути в неизвестное через свои ошибки и просчеты, через провалы в кредитной, финансовой и налоговой политике страны.

весе произведено 133,1 тыс. тонн, или 40,6% общекраевого объема, молока — 372,7 тыс. тонн (36%), яиц — 563 млн. штук (42,1%).

Юбилейный для фермерского движения на Кубани год в целом отмечен хорошими трудовыми свершениями сельян. В то же время многие чрезвычайно актуальные вопросы решаются очень медленно, прежде всего на федеральном уровне. В их числе проблемы малоземельных крестьянских (фермерских) хозяйств, главнейший вопрос о земле, обеспечение социальных гарантий и защиты сельских тружеников, наводнение товарного рынка продовольствия страны импортными продуктами, что грозит утратой продовольственного суверенитета. Эти и другие вопросы будут рассмотрены на съезде фермеров Кубани в 1-м квартале 2008 года. Их безотлагательное решение — веление времени, т. к. крестьянские (фермерские) и личные подсобные хозяйства — та категория производителей, которая не может развиваться без непосредственного участия государства. Этот тезис министр сельского хозяйства России А. В. Гордеев подчеркнул на Всероссийской научно-практической конференции «Производительность и мотивация труда — важнейшие факторы экономического развития сельского хозяйства».

В. СЕРГЕЕВ,
председатель
Кубанской ассоциации
крестьянских
(фермерских) хозяйств

БОЛЬШОЙ СТАКАН

ЗАКУПАЕМ СЕМЕЧКИ КОНДИТЕРСКИХ СОРТОВ

г. Ставрополь, ул. Северный обход, 14 А.
Тел. (8652) 94-83-59, 94-83-62.

ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Рынок пестицидов сегодня насыщен предложениями. Предлагают все больше импортную дорогостоящую продукцию, которая порой бывает просто не по карману измученному хроническим безденежьем российскому крестьянину. Российская продукция, конечно же, дешевле. Однако существует расхожее мнение, что ее качество зачастую не на высоте по сравнению с зарубежными аналогами. Согласиться с таким мнением нельзя, так как российские производители имеют неодинаковый научный и производственный потенциал, что, несомненно, сказывается на качестве выпускаемой ими продукции.

Среди отечественных поставщиков пестицидов немало таких, кто не имеет собственной производственной базы, но именует себя производителем. Они закупают дешевое сырье и на давальческой основе сдают его на еще функционирующие химические заводы. Однако не все так безнадежно. Есть в России химические предприятия, которые производят продукцию, отвечающую высоким требованиям мировых стандартов. К их числу принадлежит Кирово-Чепецкая химическая компания.

НАДЕЖНАЯ И КАЧЕСТВЕННАЯ ЗАЩИТА УРОЖАЯ

В своей экспозиции на XIV Международном агропромышленном форуме «ЮГАГРО» ООО «Кирово-Чепецкая химическая компания» представило полный спектр выпускаемой продукции. Среди них гербициды для химической прополки зерновых культур Ковбой Супер, Рефери и Метафор, трехкомпонентный гербицид для защиты от сорняков плантации сахарной свёклы Бетаниум, общеистребительный гербицид Глифор, пиретроидный инсектицид широкого спектра действия Аккорд, фунгицидный протравитель семян Грандсил, жидкие и гранулированные органо-минеральные удобрения серии «Ю», предназначенные для коррекции питания растений в различные фазы роста, минеральные удобрения нитроаммофоска, аммиачная селитра, карбамид и суперфосфат.

Гордостью компании являются гербициды Ковбой Супер и Рефери, так что остановимся на них более подробно.

Гербицид Ковбой хорошо известен кубанским хлеборобам. Ковбой Супер, как и его предшественник, представляет собой водно-гликолевый раствор диэтилэтаноламмониевых солей дикамбы и хлорсульфурона. На первый взгляд, ничего нового, но только на первый. Не вдаваясь в детали, которые вряд ли интересны простому агроному или защитнику растений, скажем, что в составе Ковбой Супер по сравнению с его предшественником Ковбоем несколько снижено содержание дикамбы и оптимизировано соотношение между дикамбой и хлорсульфуроном. Кроме того, в составе нового гербицида вместо воды используется растворитель этоксидат. Все эти мудреные изменения сулят простому крестьянину вполне конкретную выгоду. Ковбой Супер безопаснее для человека и окружающей среды. Благодаря использованию в гербицидном составе этоксидата увеличивается скорость проникновения действующих веществ гербицида в растения сорняков. А оптимизация соотношения действующих веществ усилила синергетический эффект от



действия двух активных компонентов. В этом случае совместный эффект действующих веществ превышает эффект, оказываемый каждым компонентом в отдельности. Все это в конечном итоге дает существенное увеличение гербицидного эффекта препарата. Следует также отметить, что «Синергетический гербицидный состав и способ борьбы с нежелательной растительностью» защищен патентами РФ № 2040179 и № 2208930, а патентообладателем является Кирово-Чепецкая химическая компания.

Ковбой Супер эффективен против широкого спектра двудольных сорняков, засоряющих посевы пшеницы, ржи, ячменя, овса и проса. Он без труда убирает такие проблемные для кубанских полей сорняки, как бодяк, осот полевой и подмаренник цепкий,

многие другие сорняки. В целом после обработки посевов пшеницы гербицидом Ковбой Супер поле вплоть до уборки остается чистым от сорняков. При использовании рекомендованных норм внесения гербицида 0,15 - 0,17 л/га остаточных количеств действующих веществ в почве и в урожае к моменту уборки не обнаруживается. В этом случае не выявлено также какого-либо негативного влияния гербицида Ковбой Супер на почвенную микрофлору.

Еще один предмет гордости специалистов Кирово-Чепецкой химической компании - гербицид Рефери. Он выпускается в виде водно-гликолевого раствора диэтилэтаноламмониевой соли дикамбы. В отличие от других известных препаратов, содержащих, как известно, 480 г/л дикамбы, Рефери включает лишь 351 г/л этого вещества. Такой состав делает Рефери более безопасным для человека и окружающей среды. При разработке этого гербицида, как и в случае с Ковбоем Супер, в качестве растворителя применен этоксидат, что усилило гербицидный эффект препарата, так как действующее вещество в данном случае значительно быстрее проникает в ткани сорняков, чем при обработке известными гербицидами на основе дикамбы. Здесь также необходимо отметить, что гербицидный состав препарата защищен патентом РФ № 2208930, а патентообладателем является Кирово-Чепецкая химическая компания.

Рефери применяется для защиты зерновых колосовых и кукурузы от широкого спектра сорной раститель-

ности. Гербицид хорошо контролирует многие виды сорняков, в том числе такие вредоносные, как бодяк полевой, вьюнок полевой, мак, подмаренник цепкий, ромашка, осоты и другие.

Рефери - идеальный компонент для баковых смесей гербицидов. С целью усиления гербицидного эффекта его рекомендуют добавлять в баковые смеси с препаратами на основе сульфонилмочевин. В частности, хорошие результаты дают баковые смеси с трибенурон-метилом (гербицид Гранстар) и метсульфурон-метилом (гербицид Метафор) при обработке посевов зерновых колосовых культур. Совместное применение Рефери с римсульфуроном (гербицид Титус) на кукурузе устраняет не только двудольные, но и злаковые сорняки. Всп-

сорняков яровых и озимых колосовых культур.

Гербицид Бетаниум, КЭ Кирово-Чепецкой химической компании предназначен для защиты сахарной, столовой и кормовой свёклы от сорной растительности. В состав гербицида входят три действующих вещества: десмедифам (71 г/л), фенмедифам (91 г/л) и этофумезат (112 г/л). Такая композиция и соотношение действующих веществ достаточно эффективны и проверены практикой. Фенмедифам и десмедифам действуют на двудольные сорняки через листья, а этофумезат обладает почвенной активностью, препятствуя прорастанию некоторых двудольных и однодольных сорняков. Причем в отдельные годы на некоторых полях Кубани использование трехкомпо-

нентных препаратов, содержащих десмедифам, фенмедифам и этофумезат, для обработки плантаций сахарной свёклы исключало необходимость обработки плантаций свёклы противозлаковым гербицидом. Такой гербицид, учитывая его высокое качество, несомненно, будет полезен свекловодам и займет достойное место в системе комплексной защиты сахарной свёклы от вредных организмов.

Гербицид сплошного действия Глифор, ВР (360 г/л) кроме борьбы с многолетними корневищными и корнеотпрысковыми сорняками в полях севооборота после рано убираемых культур может быть с успехом применен для уничтожения нежелательной растительности в сельском, лесном и коммунальном хозяйстве. Он пригоден к использованию в качестве десиканта для ускорения созревания и высушивания растений на корню.

НАША СПРАВКА

Кирово-Чепецкая компания ведет свое начало с 1997 г. Поначалу это была чисто торговая организация. В 2000 г. руководство приняло решение о строительстве собственного завода по производству пестицидов. Сейчас компания представляет собой холдинг, работающий по двум направлениям: производство и торговля. Кирово-Чепецкая химическая компания производит химические средства защиты растений на собственном заводе препаративных форм, входящем в тройку самых крупных предприятий данной отрасли России. Высококвалифицированный персонал, уникальное производственное оборудование, прямые связи с поставщиками качественного действующего вещества позволяют производить эффективные препараты.

Используемые в производстве пестицидов технологии постоянно совершенствуются и обновляются. Специалисты предприятия умело применяют опыт, накопленный в результате сотрудничества с ведущими мировыми производителями средств защиты растений. На предприятии введен 100%-ный, тотальный контроль качества используемого сырья и готовой продукции. Именно благодаря такому подходу гарантируется качество, соответствующее европейским стандартам. Упаковка пестицидов компании легко узнаваема и ни в чем не уступает упаковке препаратов, производимых ведущими мировыми производителями.

Предлагаемый Кирово-Чепецкой химической компанией инсектицид Аккорд, КЭ содержит 100 г/л одного из самых быстрых по скорости воздействия на вредных насекомых пиретроидов альфа-циперметрина. Он поможет земледельцу защитить посевы от чешуекрылых (Lepidoptera) и жесткокрылых (Coleoptera) насекомых на пшеничных, фруктовых деревьях, рисе, сое, зерновых и овощных культурах, виноградниках, а также в лесах.

Фунгицидный протравитель семян Грандсил, КС (60 г/л тебуконазола) позволит надежно защитить яровые и озимые зерновые культуры от распространения внутрисеменной инфекции, особенно от пыльной головни. Кроме того, Грандсил может быть с успехом использован в технологии выращивания озимого рапса как регулятор роста растений, повышающий зимостойкость растений культуры. При этом не следует считать, что протравители семян на основе тебуконазола ведут к вырождению сорта.

Кирово-Чепецкая химическая компания выпускает не только качественные препараты, но и предоставляет своим клиентам качественные услуги лучших специалистов. Она всегда идет навстречу пожеланиям клиентов, потому что ответственность и удовлетворение требований заказчика - основополагающие принципы работы компании.

А. ГУЙДА,
к. с.-х. н.



«NEW HOLLAND» – ПРОФЕССИОНАЛ НА УБОРКЕ ВИНОГРАДА

СОВРЕМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Крупные сельскохозяйственные выставки хороши тем, что только на них можно познакомиться с уникальными образцами современной техники. Вот и на 14-м Международном агропромышленном форуме «ЮГАГРО» помимо «тяжелой артиллерии» - техники для возделывания зерновых и пропашных культур встречались миниатюрные комбайны и трактора для садоводства и виноградарства. В связи с активной поддержкой отрасли со стороны администрации Краснодарского края, предусматривающей закладку новых плантаций, кубанским виноградарям необходима именно такая сельхозтехника.

Поставщиком специализированных сельхозмашин для садоводства и виноградарства на Кубани является компания «КОЛТ ЛТД» из г. Крымск, которая уже 15 лет работает на рынке сельхозтехники. Будучи официальным дилером «New Holland» - единственного в мире производителя всего диапазона тракторов и широкого спектра виноградоуборочных комбайнов, «КОЛТ ЛТД» представил новые модели компании на выставке «ЮГАГРО», участником которой является уже шестой раз подряд.

На выставочном стенде компании о ее последних новинках нам рассказал сервисный инженер по направлению виноградарства и овощеводства В. П. БОТШАН:

- «КОЛТ ЛТД» поставляет машины таких фирм, как «Case New Holland», «PLOEGER», «Landoll» и «Ezze-On». Помимо нашей традиционной техники для уборки зеленого горошка компания «PLOEGER» и уборки свеклы «WIK» на эту выставку мы приехали с новинками. Так как в последние годы виноградарство на Кубани находится на подъеме, мы решили, что аграриям южного региона будут интересны машины для уборки винограда.

Мы работаем с серьезными партнерами и в качестве поставщика таких машин выбрали компанию «New Holland».

На «ЮГАГРО» мы представили мультифункциональный комбайн «Braud VL6060» производства «New Holland» (до этого на протяжении более чем 30 лет выпускавшийся заводом «Braud»), который по праву является лидером среди машин для уборки винограда. С ним можно агрегатировать до 30 навесных орудий. Работая как энергосредство, он способен выполнять все необходимые операции. Прекрасные результаты комбайн показал в режиме «опрыскиватель - комбайн».

Агрегатированный с опрыскивателем для винограда фирмы «Berthoud», прекрасное качество работы которого признали даже самые скептически настроенные агрономы, «Braud» показал высокий результат - до 50 га за день! Практически он заменяет 3-4 обычных трактора с опрыскивателями. При этом качество выполняемых работ на порядок выше, чем у вентиляционного оборудования. Опрыскиватели «Berthoud» работают по принципу вертикальных рам, которые находятся в междурядье и обрабатывают гряды и лист со всех сторон.

Сегодня 4 комбайна «Braud» реализуют свой потенциал на полях Темрюкского района: один уже почти 5 лет отработал в АФ «Мирная», два других в этом году мы поставили в ЗАО «Приморское», последний - в ООО «Фанагория».

Первые представления об этих машинах мы получили, основываясь на технических описаниях и собственных наблюдениях на заводе «Braud» во Франции. Испытав их в наших условиях, поразилась результатам.

Судите сами: вместо заявленной производительности 4-5 га за смену в хозяйствах Кубани при хорошем агрофоне убирали до 10 га, а выработка в зависимости от урожайности составляла до 200 т в день! В частности, в ЗАО «Приморское» на комбайн составила более 2 тыс. тонн за сезон. Несмотря на поздние сроки уборки, урожай там получили без потерь. Аналогичные результаты и в ООО «Фанагория».

Самое важное - качество уборочных работ с помощью «Braud» устроило и агрономов хозяйств, и самих виноделов. Настороженность к механическому способу сбора винограда прошла на 2-3-й день. Специалисты отметили приемлемое содержание сока в винограде, отсутствие потерь ягоды на земле, бережную обработку лозы.

При опрыскивании расход рабочей жидкости в этих хозяйствах составил до 200 л/га. Экономлено несколько тысяч тонн воды, что весьма существенно в условиях ее нехватки в Темрюкском районе, а также транспорт на подвозе и трудовые ресурсы.

Наши клиенты остались довольны комбайнами, ведь один «Braud» заменяет на сборе винограда до 200 человек в день. Сейчас мы ведем переговоры о поставках еще двух машин в каждое из этих хозяйств. «Braud» должны существенно облегчить труд наших виноградарей и обеспечить себе большое будущее в этом регионе.

Это будет достигнуто и за счет того, что у сельхозтехники «New Holland» перед ее аналогами весомые преимущества. Одно из них заключается в оригинальной конструкции ковшевой, присущей машинам только этой компании. Данное новшество позволяет убирать виноград начиная со 2-3-го года роста виноградника. Сейчас это особенно актуально, так как с каждым годом виноградников закладывается все больше, как правило, с учетом возможной механизированной уборки, а через год-два появится необходимость уборки винной ягоды. В этом плане «Braud» смог бы полностью удовлетворить потребности виноградарей.

На данной модели установлен двигатель «Ивеко» мощностью 145 л. с. В зависимости от специфики каждое хозяйство может подобрать машину с необходимой мощностью двигателя. В связи с тем, что она заменяет несколько единиц другой техники, при реализации машины речи о расходе ГСМ не возникало.



Директор компании «КОЛТ ЛТД» А. П. Колтаевский во время переговоров с партнерами по бизнесу



Помимо индивидуальных особенностей машина отвечает всем современным требованиям по эргономике. Кабина оборудована видеокамерой заднего вида, позволяющей механизатору видеть результаты своей работы и проводить все регулировки комбайна, не выходя из нее.

Сервисная служба компании «New Holland», в частности французского завода «Braud», по-настоящему трепетно относится к своим машинам, их продвижению на российский рынок. Так, начальники сервисной службы завода «Braud» приехали на Кубань уже три раза и в общей сложности пробыли здесь около месяца! Совместно с инженером компании «BERTHOUD» он помогал нам налаживать эту машину для работы с опрыскивателем.

Помимо комбайна «Braud» на своем выставочном стенде мы показали трактор «New Holland» TNV-A 95 из линейки тракторов шириной от 98 см до 1,3 м, разработанных для работы в садах и виноградниках. Выпускаются эти машины в итальянском городе Римини партиями порядка 75 тыс. единиц в год. Это надежная, проверенная, функциональная модель идеально работает на виноградниках с шириной междурядья до 2 м. В более широких междурядьях мы предлагаем использовать модели TNN-A, TNF-A, TND-A, TNS-A мощностью от 65 до 95 л. с.

Все эти модели оснащены усовершенствованной гидравликой: насосом высокой производительности, гидробаком объемом 95 л с принудительным охлаждением, благодаря которому даже в 40-градусную жару техника работает без остановок. Все эти новшества позволяют механизировать работу на виноградниках с помощью чеканщиков, обрезков и другого оборудования примерно на 80%. Большим плюсом является отсутствие сложной электроники. Мы комплектуем эти трактора словно конструктор, по желанию клиентов: как без кабины, так и с очень комфортабельной кабиной, с различными выходами гидравлики и в других модификациях.

Сегодня в крае уже работает 10 таких машин. В частности, по два трактора мы поставили в хозяйства «Союзвино», «Новокрымское» Крымского района. Сейчас в Абинском районе производится закладка садов саженцами одной из французских компаний, с которой мы ведем переговоры о поставке 60 таких тракторов в течение 6 лет. А специалисты хозяйства «Шато ле-Гранд-Восток» Крымского района уже наработали 5-летний опыт эксплуатации этих тракторов и ни разу не столкнулись с серьезными поломками. Все регулировки и настройки проводились за 2-3 часа. Не зря в этом году хозяйство приобрело у нас еще два таких трактора и по мере расширения виноградариков планирует приобрести еще несколько.

Вся сельхозтехника «New Holland» ремонтпригодна. На нашем складе всегда есть запчасти, которые рекомендуют инженеры «New Holland», и расходные материалы. Так что можно смело сказать, что работа этой сельхозтехники обеспечена на 100%.

Наши сервисные инженеры проходят обучение на заводах «New Holland» во Франции. Два специалиста в прошлом году освоили первый из трех этапов обучения, в будущем году они пройдут второй этап по сервису как комбайнов, так и тракторов.

У нас имеется программное обеспечение для обслуживания этих машин, так что мы можем перепрограммировать их, а также автоматически обновлять его через Интернет, выходя на сайт склада «New Holland» в Париже, узнавать о наличии необходимых запчастей и делать на них заказы. Последний рекорд скорости поставки деталей через наших немецких партнеров - 56 часов! В целом поставка от компании «New Holland» до российского покупателя занимает трое суток.

Гарантия на технику 1 год. В течение этого времени все технические неполадки устраняются бесплатно. Первый сезон наши специалисты постоянно находятся в хозяйстве, пока не убедятся в том, что механизаторы способны работать самостоятельно. Пока никаких нареканий со стороны клиентов не возникало.

Сельхозмашины можно приобрести в лизинг или по кредитным схемам Россельхозбанка. У нас гибкая система платежей: предоплата составляет 30%, 40% вносится в процессе производства трактора и еще 30% - перед поставкой трактора в нашу компанию.

Своими впечатлениями, с нами поделился техник сервисной службы компании «КОЛТ ЛТД» С. В. ЛЕВИЦКИЙ:

Наша справка

Используя опыт завода «Braud», компания «New Holland» разработала лучшие рабочие органы для своих комбайнов, защищающие виноградную лозу, а также качающийся уборочный модуль и нивелирующее устройство при работе на склонах. Система шекер не нуждается в специальном обслуживании, но гарантирует эффективный сбор винограда с минимальным воздействием на виноградную лозу. Новая запатентованная система встряхивания, подливающая на выставках Sitevi 2003 и Eima 2003 золотые медали, гарантирует бережную уборку урожая винограда и полную сохранность растений. Она позволяет включать или отключать каждый шекер, а следовательно, легко и быстро отрегулировать систему встряхивания на нужной высоте уборочной зоны. Простая система позволяет одному человеку без инструментов снять уборочный модуль всего за 10 минут. После этого на машину может быть установлен специальный опрыскиватель «Berthoud».

В 1997 г. «New Holland» впервые представил колесные трактора семейства TN. За прошедшие годы они подверглись нескольким модернизациям. Так, серия TN-A включает модели тракторов, каждый из которых может оснащаться двигателями с 3 или 4 цилиндрами, опциями контроля за BOM, герметичной кабиной Blue Cab с фильтрацией воздуха через угольные фильтры.

Гусеничные трактора серии «New Holland» TK-A гарантируют надежную работу на крутых склонах и сложных ландшафтах. Для работы в узких междурядьях (1150 мм) используется трактор TK70VA, для более широких междурядий - варианты TKF-A и TK-A.

- В прошлом году я ездил на обучение на завод «New Holland». Это мощный современный завод, где сельхозтехнику собирают, красят, регулируют и тестируют. Там проводится дополнительная регулировка готовой продукции применительно к местным условиям: 15-20 минут - и техника готова к выходу на поле. В сборочных цехах я, что называется, воочию увидел устройство этих сельхозмашин и получил от нем необходимого информацию. Остался доволен обучением. Советую виноградарям обратить внимание на этот комбайн. А познакомиться с ним можно на базе нашей компании.

Подготовила А. ВЕРТЕЛЕС
Фото С. ДРУЖИНОВА



Обращайтесь по адресу: г. Крымск, ул. Маршала Жукова, 50.
Тел./факс: (86131) 46-883, 42-722.
www.kolt-ltd.ru, e-mail sales@kolt-ltd.ru
или в ЗАО «Приморское» и «Фанагория-Агро» Темрюкского района.



НА СТРАЖЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Линии электропередачи, проходящие по лесным массивам, требуют постоянного ухода и контроля за их состоянием. Существуют различные способы удаления нежелательной древесно-кустарниковой растительности. В частности, ручная расчистка или «бульдозерная» технология, но они не столь безопасны. Ведь для компании «Интертехнострой» экологический аспект — самый важный. Недаром миссия компании определяется как «борьба за чистоту окружающей среды».

Реализации этой миссии способствуют: строгое соблюдение персоналом правил и норм природоохраненных органов, санитарно-эпидемиологического, Государственной лесной службы при проведении работ, внедрение в производство работ экологически безопасных и природоохранительных технологий и оборудования, высокая квалификация и ответственность трудового коллектива.

Но самое главное - это современная технология расчистки трасс, основу которой

составляют тракторы-мульчеры, оснащенные лесными фрезами. На мировом рынке расчистки трасс наиболее известны мульчеры производства фирм американских компаний Fescon, Barko, Rayco и немецкой компании ANWI.

ЗАО «Интертехнострой» выполняет работы по расчистке трасс с использованием лесных фрез производства фирмы ANWI (компания ANWI является признанным мировым лидером в области производства высокопроизводительного мульчирующего оборудования). Данные фрезы могут устанавливаться на тракторы как иностранного, так и отечественного производства.

При использовании этого оборудования такие технологические операции, как рубка ДКР и угрожающих деревьев, складирование, сжигание, корчевка, вывоз остатков древесно-кустарниковой растительности, не требуются. Весь процесс расчистки трасс проходит за одну технологическую операцию: мульчер срезает растительность, одновременно измельчая остатки в щепу, которая частично закапывается в почву, что увеличивает сроки между расчистками с 4 до 8 лет.

Используемая технология позволяет выполнять все предъявляемые потребителями требования к результатам расчистки: создание на трассах и в полосах отчуждения линейных объектов условий для безаварийной работы линий электропередачи, автомобильного и железнодорожного транспорта, газо- и нефтепроводов, доведение ширины просек до первоначально заданных параметров, увеличение сроков безлесного состояния, трасса становится пожаро- и экологически безопасной, так как на ней не остается порубочных остатков, которые являются источниками возгорания и очагами размножения насекомых — вредителей и болезнетворных микробов. Отсутствие порубочных остатков делает трассу удобной для

работ, обслуживающих и ремонтирующих линейные объекты.

С точки зрения органов экологического контроля, этот способ борьбы с нежелательной растительностью является наиболее приемлемым.

Перспективным применением новой технологии является расчистка площадок, отведенных под строительство, и рекультивация полей, выведенных из севооборота. В связи с этим заказчиками компании могут стать не

только энергетики, но и строители, и сельхозпроизводители.

В настоящее время компания ИТС - официальный дилер немецкой и немецко-итальянской компании SAME DEUTZ-FAHR Group и готова поставлять тракторы «Ламборджини» и навесное оборудование ANWI, обучать специалистов и оказывать сервисные услуги.

(Журнал «Деловой Брянск», август 2007 г.)

Трасса после прохождения мульчера



Расчистка



ЗАО «Интертехнострой»: 242700, Брянская обл., г.Жуковка, ул. Киевская, 31; тел./факс: (48334)3-70-07, (4832)67-40-74; e-mail: mail@zaoits.ru http://www.zaoits.ru



AVG

т. (86354) 7-44-03, (863) 266-39-99
 sales@ooo-avg.ru, www.ooo-avg.ru
 Ростовская обл., г. Батайск, ул. Энгельса, 345

**САМЫЕ
ПЕРЕДОВЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ
В ОБЛАСТИ
ЗЕРНОХРАНЕНИЯ
ОТ КОМПАНИИ
«АВГ»**



Проектирование и строительство элеваторов. Поставка, монтаж зерносушилок и технологического оборудования: емкостей для хранения зерна, элеваторов, пневматических транспортеров, портов, зерноочистительного оборудования. Комплексное исполнение проектов любой сложности.

БЕЗГРАНИЧНЫЙ ЗАПАС ВОЗМОЖНОСТЕЙ МТЗ

- В этом году выставка «ЮГАГРО» стала больше, поэтому и ассортимент сельхозтехники, в том числе на нашем стенде, увеличился.

На нашей выставочной площадке было представлено 9 моделей тракторов от 35 до 300 л. с. производства Минского тракторного завода. Каждая из них обладает своими особенностями. Например, модель 921.3 предназначена для работы в междурядьях садов и виноградников. Другая модель - 922 (в обиходе называемая «Фермер») предназначена для работы в фермерских хозяйствах и на фермах, построенных 30 лет назад, с высотой ворот 2,5 м. С помощью этих машин можно убирать навоз и раздвигать корма, а также выполнять любые работы в поле.

Из класса малых тракторов представлена интересная модификация «320МК», так называемый «Коммунальник», подходящий для снегоборочных работ и планировки грунтовых поверхностей. Эта модель оснащена щеткой для подметания городских улиц и уборки внутри ферм. Также на базе 320-й модели представлена машина «320 П04», или «Погрузчик», грузоподъемность ковша которого до 400 кг с подъемом на высоту до 2,5 м. Данную модификацию можно использовать для погрузки любых сыпучих грузов во все транспортные средства. Еще на базе промышленной модели «82П» мы представляем экскаватор ДЭМ-114, отличительной особенностью которого является смещаемая ось копания, позволяющая работать около любой вертикальной поверхности.

Нельзя не сказать о модели 3022 из группы энергонасыщенных тракторов, используемых в ресурсосберегающих технологиях. На выставке она представлена вместе с разбрасывателем минеральных удобрений.

Следующий трактор - 1523 - один из самых популярных на территории Краснодарского края. На сегодняшний день в кубанских хозяйствах работает уже около 200 таких машин, положительно зарекомендовавших себя. На первоначальном этапе ее эксплуатации возникали мелкие недочеты, которые мы устранили своевременно и качественно. Инженеры завода выезжали на места, изучали недостатки и разрабатывали специальные конструкторские решения для этих машин. Теперь эти трактора работают безупречно.

Что характерно, комплектующими энергонасыщенных тракторов белорусского производства являются только двигатели и гидравлические системы. Сейчас на этих тракторах стоит двигатель «Детройт», в будущем будет установлен «Дойтс».

Ввиду ограниченности выставочной площадки мы представили на «ЮГАГРО» только трактора, но наряду с ними реализуем весь шлейф прицепной и навесной техники белорусского производства. В частности, как дилер бобруйского завода «Бобруйск-агромаш», мы предлагаем нашим клиентам кормораздатчики и оборудование для заготовки кормов и внесения удобрений производства этого завода. Спрос на данные машины достаточно устойчив на Кубани, поэтому наша роль сводится к тому, чтобы как можно больше сблизить производителя и потребителя.

Минский тракторный завод, модельный ряд которого на сегодняшний день насчитывает 64 сельхозмашины в 125 модификациях, выпускает 60 тыс. тракторов в год. Эту цифру на семинаре в рамках ганноверской выставки «АГРИТЕХНИКА-2007» озвучил директор белорусского завода А. А. Пуховой. Такие темпы роста позволяют МТЗ оставаться серьезным игроком на мировом рынке сельхозтехники.

Свои достижения завод традиционно демонстрирует мировой общественности. На последних международных выставках «АГРИТЕХНИКА-2007» (г. Ганновер) и «ЮГАГРО» (г. Краснодар) компания представила на суд специалистов-агровладельцев новые, усовершенствованные модели энергонасыщенных тракторов.

Об успехах МТЗ и предприятиях его сбытовой сети нашему корреспонденту на агропромышленном форуме «ЮГАГРО» рассказал его представитель, генеральный директор Торгового Дома «МТЗ-Краснодар» С. В. ЕСАУЛЕНКО.



С. В. Есауленко (третий слева) и С. В. Громаков (второй слева) с делегацией аграриев Ростовской области на стенде МТЗ на выставке «ЮГАГРО-2007»

Но представленная здесь техника не исчерпывает наш модельный ряд МТЗ. Так, в силу специфики региона не так популярны на Кубани, а потому не выставлены здесь образцы лесозаготовительной и техники для работы в шахтах. МТЗ начал ее производство, поскольку в республике в свое время назрела такая необходимость и правительство Беларуси поставило перед МТЗ задачу создать специальные модели для обеспечения отрасли. Завод ее достойно выполнил. Машины для работы в шахтах востребованы, в частности, таким гигантом белорусской промышленности, как Сельгоский горно-обогатительный комбинат, разрабатывающий минеральные удобрения на основе калийных солей.

Наша дилерская сеть работает достаточно активно. Среди дилеров лидируют «Техснаб-Авто», краснодарский НТЦ и «Беларус-ЮгСервис», которые активно работают по продажам тракторов. На сегодняшний день на территории Краснодарского края продано порядка 900 различных моделей тракторов. Самой популярной моделью остается классический трактор МТЗ-82. Фермерскими и индивидуальными хозяйствами востребованы 892-я и 1025-я модели. Дилерским службам маркетинга еще нужно приложить немало усилий для продвижения энергонасыщенных тракторов, поскольку эти машины новые и

местным сельхозтоваропроизводителям пока малоизвестны. А хотелось бы, чтобы они пришли по душе кубанским аграриям.

В целом у МТЗ большое будущее. Как отмечают инженеры его конструкторской службы, если бы мощности завода позволяли одновременно воплотить все их разработки, то МТЗ непременно стал бы мировым лидером тракторостроения.

По поставке тракторов мы сотрудничаем с такими финансовыми организациями, как банк «Центр-Инвест», Россельхозбанк. Работаем по одной схеме - кредит под залог приобретаемой техники. Эта простая и выгодная финансовая схема позволяет субсидировать процентные ставки.

Наша деятельность как официального представителя направлена на учет возможностей агрегатирования. Одним из ее направлений является продажа полных технологий, эффективность которых подтверждена на наших полях.

Хочу пожелать нашим потребителям успехов в сельхозпроизводстве, чтобы у них была возможность приобретать новую технику.

Подготовила

А. ВЕРТЕЛЕС

Фото С. ДРУЖИНОВА

Мнение партнера

- Согласно заводской политике МТЗ на выставке «ЮГАГРО» наша компания представляла свою продукцию на одном стенде с Торговым Домом «МТЗ-Краснодар». «БеларусЮгСервис» имеет статус заводского технического центра, - говорит генеральный директор «БеларусЮгСервис» (г. Азов) С. В. ГРОМАКОВ. - Поэтому вместе с Торговым Домом мы делаем общее дело - продвигаем марку МТЗ. На наш взгляд, белорусские машины имеют лучшее в мире соотношение «цена - качество». Не зря они столь популярны и в России.

В этом году наша компания превысила рубеж по продаже: 500 тракторов 24 моделей различных марок! Безусловными лидерами продаж остаются трактора тягового класса 1,4, но Минский тракторный завод с нашей помощью будет расширять свой модельный ряд, и тракторы 1221, 1523, 2022 мощностью 130 л. с. и выше будут завоевывать рынок сбыта. Мы продали первые трактора мощностью 265 и 300 л. с., которые прекрасно показали себя в полевых условиях. Они экономичны, надежны, комфортны в использовании, агрегируются с различными видами отечественного и импортного оборудования.

Трактора 2522, 3022 укомплектованы передним валом отбора мощности дополнительно к заднему валу отбора мощности, который, в свою очередь, позволяет производить ряд настроек для адаптации ко всевозможным сельхозмашинам. Все это расширяет диапазон применения тракторов. Поэтому свою основную задачу мы видим именно в продвижении новых моделей.

На Минском тракторном заводе разработано более 940 моделей и модификаций тракторов. Так что подходящую модель можно выбрать и с помощью ряда настроек, вариантов комплектации и адаптировать ее для любого хозяйства.

Продав технику, «БеларусЮгСервис» сопровождает ее на протяжении всего срока эксплуатации. Наши специалисты консультируют, советуют, осуществляют гарантийное и постгарантийное обслуживание. Зачастую наши клиенты обращаются к нам с вопросом о возможности агрегатирования выбранного трактора с определенными видами сельхозорудий. Не имея такой информации, наши специалисты тестируют машины.

Наш основной девиз: «Продажа через надежный технический сервис!». Другими словами, прежде чем реализовывать ту или иную единицу техники, мы создаем для нее сервисные возможности, приобретаем расходные материалы и необходимые приспособления. К примеру, перед тем как взять на реализацию трактор 3022, отправили специалистов на завод для обучения, закупили оборудование и гарантийный комплект. Большую поддержку в этом нам оказывает завод-изготовитель. В частности, мы тесно сотрудничаем с испытательной службой и генеральным конструктором Минского тракторного завода Иваном Никодимовичем Уссом, регулярно обмениваемся результатами испытаний сельхозтехники. Для экспериментального тестирования у нас есть собственное хозяйство.



На стенде МТЗ на «ЮГАГРО-2007»

