



современные технологии - в сельхозпроизводство и переработку!

Агропромышленная газета юга России

№ 19 - 20 (126 - 127) 12 - 25 мая 2008 года

Независимое российское издание для руководителей и специалистов АПК

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

ЭХО ВЫСТАВКИ

Еще несколько лет назад этот трактор южане могли видеть разве что на картинках журналов. «Работают же люди!...» - говорили многие инженеры, кивая в сторону европейских фермеров. Могли ли они подумать, что совсем скоро эти заветные машины будут трудиться на их полях, а слово Fendt станет общепризнанным символом качества, экономичности и высокой производительности!

На агропромышленной выставке «Золотая Нива» немецкие трактора тесно обступили руководители и специалисты хозяйств. Разговоры о проведенной посевной, о планах на ближайшие месяцы и задачах, которые предстоит решить с помощью этой мощной техники...

ООО «Бизон-Трейд»: поставка сельхозтехники



АФ «Мысхако»: а альтернативы-то нет!

Маленький Fendt-209, стоящий на экспозиции рядом с внушительным 936-м, совсем не обделен вниманием. «Самый юркий», - говорят о нем садоводы и виноградары. Действительно узкий трактор, менее полтора метров в ширину, идеально подходит для обработки междурядий в садах и виноградниках. И, хотя похож на игрушку, на деле - серьезная миниатюрная машина, наделенная сильной гидравликой и возможностью агрегатироваться сзади и спереди для одновременного выполнения нескольких операций. Особенно популярен на побережье в Краснодарском крае.

- Почему 209-й? Потому что ему нет альтернативы: многие орудия для обработки виноградников просто не агрегируются с другими машинами, - объясняет Сергей Поляков, главный агроном крупнейшего винодельческого хозяйства - АФ «Мысхако». - И, конечно же, качество выполненных работ позволяет гово-

рить, что этот трактор сегодня незаменим. Деньги нужно вкладывать в технику, которая служит долго и выполняет свои функции качественно. Поэтому при покупке трактора нужно учитывать не только первоначальные затраты, но и расходы на весь срок службы. Кстати, срок окупаемости у этого трактора такой же маленький, как и он сам.

На стенде Бизона, представившем передовые образцы крупнейших мировых производителей сельхозтехники - Lemken, Amazone, Rauch, - разговор то и дело возвращается к теме тракторов Fendt. «Объединяющая сила!» - живо замечает один из аграриев. Видя блеск в глазах собеседников, решаемся задать вопрос: «А покупка трактора - эмоциональное событие?»

- Никаких эмоций, только холодный расчет! - отвечает Алексей Шолин, старший инженер СПК «Шкуринский». - Да и потом, среди инженеров бытует аксиома: «Покупаешь технику - покупаешь компанию». Мы свой выбор, как видите, уже сделали.

Качество в деталях

Валерий БОРИСОВ, ведущий сервисный механик компании «Бизон»:

- Основное преимущество тракторов Fendt - быстрая окупаемость. Стоимость машины компенсируется высокой производительностью и низким расходом топлива в расчете на час работы. Затраты на обработку одного гектара пашни или на транспортировку одной тонны груза оказываются значительно ниже, чем у других тракторов аналогичной мощности. Отличный экономический эффект достигается благодаря передовым технологиям, воплощенным в конструкции трактора.

Fendt обеспечивает экономию и на расходных материалах. Например, все трактора - от 90 до 360 л. с. - оборудованы раздельной масляной ванной, позволяющей производить техническое обслуживание на гидравлику и на коробку в разное время. На других тракторах она совмещенная, и техобслуживание осуществляется через 250 моточасов. При этом каждый раз приходится сливать масло полностью - почти 200 литров. На Fendt техобслуживание осуществляется через 2000 моточасов, а масла сливается около 60 литров. Настоящее качество - это продуманность во всех деталях.

О. ЛЕСНЫХ. Фото автора

АФ «Агросахар»: Fendt всегда берем оптом

Инженеры двух хозяйств ЗАО «Успенский сахар» - настоящие эксперты по немецким тракторам. В АФ «Агросахар» и «Агросахар-2» сегодня работают двадцать два Fendt разной комплектации, полностью выполняя все агротехнологические мероприятия на площади 23 000 гектаров. Еще в 2005 году обновили весь парк разом. Спустя три года говорят с уверенностью: в выборе марки не прогадали. Сервисную поддержку осуществляет компания «Бизон», эксклюзивный дилер по продаже тракторов Fendt на юге России.



Инженеры хозяйств ЗАО «Успенский сахар» - эксперты по Fendt

- Мы до зимы поработаем на своих тракторах, - рассказывает Петр Виноградов, главный инженер АФ «Агросахар» (на фото слева), - а потом выставим их через Бизон на вторичный рынок, весной там же купим новые Fendt, по традиции оптом. Одно из многочисленных преимуществ этих тракторов - высокая остаточная стоимость. И это приятно.

СПК «Шкуринский»: чтобы первый парень на деревне

В одном из крупнейших хозяйств Кузнецкого района - СПК «Шкуринский»

катастрофически не хватало специалистов. Приобрели три Fendt-930 и сразу на прикол поставили восемь «Кировцев» и двенадцать Т-150. Сегодня на немецких тракторах работают в три смены по 8 часов. При этом зарплата механизатора «подросла» до 15 000 - 20 000 рублей.

- Повысить мотивацию наших специалистов, сделать их работу комфортной - задача такая же важная, как и развитие энергосберегающего земледелия, - считает Алексей Шолин, старший инженер СПК «Шкуринский». - Ведь если мы об этом не подумаем сегодня, завтра на селе некому будет работать. Механизатор должен быть первым парнем на деревне.

- Комфортность работы в этом тракторе обеспечивается уникальной передней независимой подвеской, такой как на «мерседесе», - объясняет одно из преимуществ Fendt Владимир Гапон, консультант Бизона. - Именно благодаря независимой подвеске и кабине на пневматике механизатор не чувствует неровности, не бьется головой об потолок, а работает нормально и не устает. И это самое главное.



А. Шолин: «Сделать работу механизатора комфортной - наша задача»

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

ПО «МТЗ»: цена — это важно

ЭХО ВЫСТАВКИ

На выставке «Золотая Нива - 2008» (г. Усть-Лабинск) свои новейшие достижения показывали десятки предприятий. Не стал исключением и Минский тракторный завод - постоянный участник профильных выставок с начала своего существования на агрорынке.

Мы встретились с официальным представителем завода-гиганта - генеральным директором ТД «МТЗ-Краснодар» Сергеем Васильевичем Есауленко и побеседовали о модернизации техники, совершенствовании работы дилеров и ценовой политике компании.

- Ваши трактора пользуются повышенным спросом, и не один год. Модернизация уже имеющихся моделей предусмотрена?

- Безусловно. Это один из пунктов политики компании. Невозможно долго почивать на лаврах. Да, мы востребованы, но ведь весь мир движется вперед. Минский тракторный завод дышит в унисон, поэтому линейка машин постоянно совершенствуется. Среди новинок, представленных на выставке, особо отмечу трактор 1525, который является усовершенствованной моделью 1523. В 25-м тракторе значительно улучшены характеристики прочности конструкции и навесных приспособлений. Он уже может работать с более тяжелыми сельскохозяйственными агрегатами. Также модернизирована коробка переключения передач, усовершенствована система гидронавеса. По сравнению с 23-м это абсолютно новая машина с дизайнерской точки зрения. Словом, учтены практически все недостатки предыдущей модели.

- Какие еще новинки вы представили на выставке?

- Мы представили также 826-ю и 223-ю модели тракторов. Как показала выставка, к ним уже проявляют повышенный интерес наши потенциальные клиенты. Восторг, вызванный тем, что МТЗ не стоит на месте, модернизируя

уже существующие машины, был замечен даже невооруженным глазом. В этом, пожалуй, наше основное отличие от других производителей тракторов. К тому же МТЗ предлагает на выставках сотрудничать с производителями сельхозорудий, чтобы нагляднее показать и совместную работу, и возможный результат. Мы хотим добиться идеального совмещения наших тракторов с их агрегатами. И на выставках мы должны выставляться рядом, чтобы аграрии сразу видели, какие агрегаты под какие трактора лучше всего подойдут. Я уверен, это даст ощутимый эффект. Повышение объемов продаж будет обязательным следствием подобного сотрудничества.

На этот раз рядом с нами на выставке были представлены экспозиции БобруйскАгромашина, БобруйскСельмашина, Минотовского ремонтного завода, ЛидаАгропроммашина. Все эти заводы специализируются в основном на производстве орудий для почвообработки и посева.

- Расскажите о ваших главных преимуществах перед конкурентами.

- Наше главное и неоспоримое преимущество — традиционно низкая цена при высоком качестве.

По итогам выставки «Золотая Нива - 2008» ТД «МТЗ-Краснодар» награжден золотой медалью за представленный широкий ассортимент машин.



Наша справка

Производственное объединение «Минский тракторный завод» (ПО «МТЗ») основано 29 мая 1946 года. За более чем полувековую историю существования завод превратился в одного из крупнейших производителей сельскохозяйственной техники в мире. Сегодня штат сотрудников насчитывает почти 20 000 человек.

В настоящее время в мире насчитывается более 100 производителей тракторов. Восемь из них обеспечивают 96% общего объема мирового рынка сбыта, и Минский тракторный входит в их число. Завод разрабатывает, изготавливает и экспортирует колесные тракторы, запасные части, организует на лицензионной основе их производство, оказывает услуги по наладке и проведению сервиса. В настоящее время МТЗ ведет активную деятельность на рынках более 60 государств в различных уголках планеты. На протяжении ряда лет завод сохраняет за собой долю в 8 - 10% от мирового рынка производства колесных тракторов, находясь в десятке крупнейших мировых компаний. Это огромное объединение, включающее в себя 11 предприятий республики.

На юге России ПО «Минский тракторный завод» представляет ООО «Торговый дом «МТЗ-Краснодар», созданное в мае 2006 года в рамках Соглашения о сотрудничестве между администрацией Краснодарского края и Правительством Республики Беларусь, аккредитованное в Россельхозбанке по государственной программе поддержки АПК. Он реализует продукцию по заводским ценам, а также осуществляет гарантийное, постгарантийное и сервисное обслуживание.



Генеральный директор ТД «МТЗ-Краснодар» С. В. Есауленко (слева) и начальник отдела продаж Р. С. Есауленко

- Какие модели техники вы продемонстрировали на «дне поля»? Оправдала ли ваши ожидания выставка?

- На демонстрациях мы показали плуг, косилку, грабли-ворошилки, пресс-подборщик и транспортировщик рулонов — своеобразную кормозаготовительную линейку. Конечно же, в сочетании с нашими тракторами.

Выставка оправдала ожидания на все сто! Наша техника всегда вызывает особый интерес, но на «Золотой Ниве - 2008» он превзошел все ожидания. Думаю, объясняется это заметным оживлением всего сельхозпроизводства России. К тому же посетители отметили, что наш ассортимент расширяется из года в год. Неудивительно, что наша экспозиция почти никогда не пустовала. Посетили ее руководители и специалисты коллективных фермерских

хозяйств, представители сельхозуправлений из различных регионов страны.

- Какие организационные новшества ожидаются в этом году? Как работают дилеры?

- В мае Минский тракторный завод проведет сертификацию дилерских центров. На данный момент у нас их 10. Постоянно расширяем сервисную службу, проработали четкую схему поставок запасных частей.

Из предприятий-лидеров выделил «Техснаб-Авто» и ИТЦ (г. Краснодар). Они постоянно наращивают объемы продаж, не забывая о качественном сервисе.

Мнения участников выставки

Начальник отдела механизации министерства сельского хозяйства Карачаево-Черкессии Н. А. ПРОКАЗА:

- На выставку мы приехали специально, чтобы посмотреть на все новинки рынка, выбрать технику, которая прослужит десятки лет. Сейчас стал заметен возрастающий интерес к сельскому хозяйству. В будущем, думаю, именно эта отрасль экономики будет приносить стране огромные доходы. А пока отдельные хозяйства выбирают приемлемую по соотношению «цена - качество» технику.

Отдельного внимания заслуживал стенд ТД «МТЗ-Краснодар». В настоящий момент в хозяйствах республики в основном работают трактора марки «Беларус». Они универсальны и используются не только в растениеводстве, но и в животноводстве. В связи с внедрением энергосберегающих технологий на этой выставке помимо классических тракторов МТЗ мы обратили внимание и на новейшие машины. Однако классика есть классика. Ее плюсы мы знаем давно, поэтому нам с ней намного проще работать. Да и цена низкая. Ремонт несложный, его могут производить наши специалисты. Минские инженеры не стоят на месте, постоянно предлагая что-то новое. Так что, думаю, и в будущем основу техпарка нашей республики будут составлять трактора МТЗ.

Глава коллективного фермерского хозяйства «Пшеничная Б. Д.» Краснодарского края Н. Ф. ПШЕНИЧНЫЙ:

- Как и у всех фермерских хозяйств, у нас небольшие площади. Поэтому используем мы их по максимуму. Техники у нас также немного, соответственно к ее выбору мы подходим особо тщательно. Цена при этом играет немаловажную роль. На сегодняшний день по соотношению «цена - качество» для нас идеальны трактора МТЗ. Они неприхотливы в обслуживании, просты в эксплуатации и экономичны. У нас уже работают несколько классических моделей, и на выставку мы приехали посмотреть на новинки этого производителя. Планируем и дальше пополнять свой техпарк машинами МТЗ. К тому же, надеемся, новый официальный представитель завода — ТД «МТЗ-Краснодар» будет проводить достойное сервисное обслуживание, чем упростит работу наших механизаторов. Мы побывали также на «дне поля» и увидели, что большинство новых агрегатов работают именно с классическими моделями тракторов МТЗ.

Беседовала Ж. КАЗАРЯН
Фото С. ДРУЖИНОВА

Торговый дом
«МТЗ-Краснодар»:
г. Краснодар,
ул. Уральская, 144,
офис 231,
тел.: (861) 210-94-26,
240-53-00, 240-61-00.

Николай Дьяченко, заместитель главы администрации Краснодарского края по вопросам АПК, уверенно шел между рядами блестящей на солнце сельскохозяйственной техники. На «Золотой Ниве - 2008» он на правах хозяина проводил экскурсию для официальной делегации. Переходя от стенда к стенду и дельно оценивая каждую экспозицию, главный аграрий Кубани то и дело интриговал гостей из столицы - заместителя министра сельского хозяйства России Александра Козлова и директора департамента научно-технологического развития Минсельхоза РФ Леонида Орлика - словами, что в этот раз на усть-лабинской выставке их ждет настоящий сюрприз!

Вице-губернатор Кубани Н. Дьяченко лично проводил экскурсию официальной делегации по экспозиции Ростсельмаш



Выбрать не за красивые фары

«На этой технике будет работать мой сын»

Пока не сядешь за штурвал и не поработаешь на технике, очень сложно понять, согорится ли она именно для твоего хозяйства, справится ли с задачами, не подведет ли в самый ответственный момент - в этом уверены все аграрии. И, прежде чем попасть в серийное производство, техника тщательно тестируется в рабочем режиме в хозяйствах тех областей, где потом работать серийным машинам. Полтавская МТС на уборку выходит со всей модельной линейкой комбайнов Ростсельмаш, но на «Золотой Ниве - 2008» практики представляют один комбайн и гордо говорят, что именно он машина будущего.

- Полтавская МТС постоянно пробует, испытывает, соревнуется устраивает по выявлению производительности комбайнов, качества по зерну и другим важнейшим показателям, - говорит комбайнер и испытатель в одном лице Дмитрий Мищенко. - Могу сказать одно: по всем этим параметрам ростсельмашевскому ротору равных нет!

Дмитрий Мищенко, механизатор Полтавской МТС, в комбайнерах уже не одно десятилетие. Но задачу быть испытателем новой машины Ростсельмаш под конструкторским названием RSM 181 улыбчивому хлеборобу доверили два года назад.

- Быть комбайнером-испытателем, - говорит Дмитрий, - дело почетное и очень ответственное. Ведь от его объективных замечаний зависит судьба роторного комбайна RSM 181, который с 2006 года проходит испытания в условиях Кубанской МИС и Полтавской МТС.

Я давно работаю на роторных комбайнах. Для меня в новой модели самое приятное то, что кабину сделали посередине и перенесли двигатель назад. На комбайнах, которые были раньше, вибрация ощущалась сильнее, а для комбайнера, сами понимаете, это губительно. Смену отработал - и уже никакой. А на новом шум сзади, в кабине тихо, как в хорошем автомобиле, вибрации нет, за день не устаешь, приятно работать.

Испытатель нового роторного комбайна Ростсельмаш рассказывает, что на прошлогодней уборке эта машина пользовалась необычайной популярностью среди клиентов МТС. Слышали от коллег, как спра-



RSM 181 показал, на что способен, еще при первом выходе в поле

ботал ротор, и просили сами, чтобы уборку Полтавская провела на нем. Как говорится, слава о новом комбайне шла впереди него.

- Если мы один раз поработали хорошо, нас через год снова приглашают, - говорит комбайнер, - хотя есть импортные неподалеку, в Ставропольском крае, но ростсельмашевский ротор славится.

Дмитрий Мищенко вспоминает, что за свою профессиональную жизнь удалось поработать почти на всех моделях комбайнов Ростсельмаш, но именно за роторный он чувствует особую ответственность. Ведь на этой машине будет работать его сын, он тоже пошел по стопам отца. Комбайнер так и говорит: «Хочется, чтобы дети работали на хорошей технике!».

«Время» выбирает ACROS

Он увидел эту машину на такой же выставке. Думал, определился с VECTOR'ом, но потом решил, что новинка от Ростсельмаш обязательно придется ко двору. Так о своем комбайне ACROS рассказывает Владимир Семенов, глава КФХ «Время» (п. Кубанский, Новопокровский район Краснодарского края).

- Мы купили ACROS в августе прошлого года, - говорит фермер. - Если честно, собиравшись приобрести VECTOR, все-таки комбайн отработал уже не один год, зарекомендовал себя. А ACROS - машина новая, только вышедшая в серию. Определенный риск, согласитесь, был. Но мы рискнули и не прогадали.

Фермер подробно рассказывает журналистам и коллегам историю первого сезона нового комбайна.

Убирали подсолнечник и кукурузу. С учетом переезда с поля на поле при урожайности 40 - 50 ц/га за день комбайн проходил до 40 гектаров. Впрочем, опытный хозяйственник уверен: и 60 га для ACROS не предел. В итоге за сезон один комбайн убрал 600 гектаров,

из которых третья часть - собственные площади и 400 га - посевы соседних хозяйств, которые брали комбайн в аренду.

- Убирали кукурузу со скоростью 7 - 12 км/ч, - рассказывает глава хозяйства. - Качество обмолота очень хорошее, уверенно могу сказать, что комбайн нисколько не уступает импортным аналогам. У ACROS хороший запас мощности, несмотря на то что кукуруза самая энергоемкая культура, двигатель нагрузки не чувствует. Расход топлива как в поле, так и на дороге - 10 л/га.

В этом году соседи Владимира Семенова тоже при ACROS'ах увидели, как ладно идет комбайн по полю, решили приобрести по одной единице в каждое хозяйство. И пусть еще не время уборки, но уже сегодня к главе КФХ «Время» уже очередь из желающих взять комбайн в аренду.

- У этого комбайна много оптимальных достоинств. Это и герметичность, и комфортабельность кабины, и дополнительное место

для помощника. А также показатель бортового компьютера, который дает регулировочные данные на каждую культуру, - говорит Владимир Семенов. - Это удобно и тогда, когда сдаешь машину в аренду на уборку в другие хозяйства. Информационная панель показывает, сколько убрано гектаров, количество зерна, численность выгрузок.

Грамотные хозяйственники выбирают технику не за красивые фары, - улыбается Владимир Семенов и добавляет: - Сочетание качества, надежности, комфорта - вот сильный магнит для потребителей.

Испытания под прицелом

Несмотря на то что эти машины уже хорошо известны всем аграриям и скорее принадлежат к классике, Николай Дьяченко ненадолго останавливается и у ACROS, и у VECTORa, не обходит вниманием DON 680M, но потом заводит делегацию в крайний левый ряд «Золотой Нивы - 2008», где стоит роторный комбайн, представленный Полтавской МТС.

- Эта машина оптимальна для уборки риса, - говорит Николай Дьяченко, стоя у RSM 181. - Мы ее испытали в прошлом году на полях Краснодарского края, и я могу засвидетельствовать: машина великолепно показала себя. Отлично вымолачивает любой рис, даже там, где стебель еще зеленый.

Роторный комбайн, созданный конструкторами Ростсельмаш, с самого начала находился под пристальным вниманием кубанской администрации. Рисоводческие хозяйства Краснодарского края давно нуждаются в такой технике. Николай Дьяченко впервые смог оценить этот комбайн еще осенью 2006 года, во время выездного заседания департамента сельского хозяйства края. Тогда, еще при первом выходе в поле, RSM 181 показал, что способен не просто наравне конкурировать с машинами ведущих производителей комбайновой техники, но и даже превосходить их по некоторым показателям.

- Комбайн хороший, и он нам очень нужен! - подытожил экскурсию Николай Дьяченко. Члены делегации российского Минсельхоза с ним согласились.



Комбайнеры-испытатели Полтавской МТС

О. ЛЕСНЫХ
Фото автора

ЭХО ВЫСТАВКИ

С 15 по 17 мая в г. Усть-Лабинске прошла 8-я Международная сельскохозяйственная выставка «Золотая Нива». Стало хорошей традицией демонстрировать на ней лучшие образцы техники мировых производителей. В их числе который год и немецкая компания Amazone, производящая высокоэффективные машины для почвообработки, посевные агрегаты, опрыскиватели и распределители удобрений. На нынешней выставке эту технику представляли дилеры «Амазоне» в Южном федеральном округе, в т. ч. ООО «ТВЦ «Сельхозтехника», компании «БИЗОН» и «АСТ». Организационной работой дилеров руководил официальный представитель «Амазоне» на юге России П. В. Бровков. Ему и адресовал наш корреспондент вопросы о деятельности немецкой компании.

- Технику «Амазоне» мы продаем уже более пяти лет, - рассказал Вячеслав Вячеславович. - Реализовали множество различных машин, в т. ч. новинку сезона распределитель минеральных удобрений ZG-B ultra Hydro сбуккером 8200 литров. Хорошо продаются опрыскиватели серии UX и более простые серии UG. Большим спросом в крестьянских (фермерских) хозяйствах пользуются распределители минеральных удобрений, разбрасыватели ZAM-900, широкозахватные дисковые бороны Catros 7,5 м (они уже работают в ЗАО агрокомплексе «Союз», ЗАО «Заря» и др.). Даже в Кубанском государственном университете студенты обучают

ставку на технику «Амазоне». Рассказывает главный инженер хозяйства В. П. Егупов:

- Площадь нашего хозяйства - 18 600 га: 12 000 га зерновых, 2300 га подсолнечника, 500 га кукурузы, 1000 га рапса, 960 га сахарной свеклы и другие культуры. Для обработки этих площадей нам нужна высокопроизводительная качественная техника, адаптированная к нашим почвенно-климатическим условиям. Пять лет назад мы познакомились с техникой Amazone и с тех пор поддерживаем с компанией крепкие деловые отношения. В нашем техническом парке «амазоновские» машины занимают большую часть,

Выигрышная ставка на «Амазоне»

Юбилейный год

- Нынешний год особый в истории компании «Амазоне», - подчеркнула Петр Васильевич в начале своего рассказа. - Она отмечает 125-летие со дня основания. К этой дате приурочен ряд мероприятий как в самой Германии, так и в России и других странах. Кроме того, ровно 50 лет назад инженеры компании сконструировали распределитель удобрений, успешно работающий на сегодняшний день в различных уголках мира. А конструкция машины стала классикой - ее используют в подобных агрегатах другие производители.

Одним из мероприятий в рамках юбилейной программы «Амазоне» стало участие в выставке «Золотая Нива». На стендах своих дилеров немецкая компания представила новые образцы сельхозмашин. Лидировали, конечно же, сеялка Citan-12000 и распределитель удобрений ZAM-3000, завоевавшие «золото» Ганновера. Эти модели заинтересовали и южнороссийских аграриев, особенно из крупных хозяйств, где нужны хорошая скорость и определенная ширина захвата. Именно эти параметры обеспечивают энерго- и ресурсосбережение. На стендах дилеров «Амазоне» побывали руководители и главные специалисты хозяйств Краснодарского и Ставропольского краев, Ростовской области, Республики Адыгея и других регионов Северного Кавказа и России в целом. Так что можно с уверенностью говорить, что сельское хозяйство России пришло в движение, началось активное техническое перевооружение, наметилась тенденция к увеличению сельхозпроизводства.

- Такую динамику мы ощущаем не только на выставках, - продолжает П. В. Бровков. - В наш офис постоянно поступают звонки из хозяйств Северного Кавказа: люди интересуются техникой «Амазоне», технологиями, в которых ее можно использовать, просят адреса хозяйств, где она уже



П. В. Бровков (справа) и В. П. Егупов на «Золотой Ниве - 2008»



Профессиональная работа дилера - залог успеха (справа - В. В. Холин)

применяется, чтобы увидеть ее в работе. Мы видим, что авторитет компании в ЮФО достаточно высок. Нам удалось поднять его за неполных 3 года. За это время мы сформировали работоспособную службу дилерской сети, решили проблемы сервисного обслуживания и поставки запасных частей. В настоящее время запчасти поставляются из Москвы и Самары, при этом сроки поставок минимальные, что исключает простои техники. Для повышения квалификации сотрудников сервисной службы регулярно проводится обучение в России и Германии.

За последние 3 года объемы продаж выросли как минимум в два раза! Потребители стали более внимательно относиться к выбору посевной техники, особенно к сеялкам точного высева. Так как в рамках современных технологий выращивания сельхозкультур большое внимание уделяется применению средств защиты растений, популярность приобретают наши multifunctional опрыскиватели. Признаться, в последнее время мы с трудом удовлетворяем спрос на эти машины. То же самое можно сказать и о технике для точного и качественного внесения удобрений.

Здесь нужно отметить, что техника «Амазоне» адаптирована для работы

в различных почвенно-климатических условиях. Так, она успешно трудится в ЗАО «Нива» Ленинградского района Краснодарского края, СПК «Родина» Красногвардейского района Ставропольского края, ЗАО «Шумилинское» Верхнедонского района Ростовской области. Причем «Шумилинское» в 2008 году пополнило парк «амазоновской» техники двумя новейшими зерновыми сеялками Citan-12000, двумя 16-рядными сеялками ED-12000, двумя опрыскивателями UG-3000.

- Сейчас мы активно продвигаем на рынок более сложные машины, - рассказывает Петр Васильевич. - В агрофирме «Кубань» Отраденского района Краснодарского края на испытаниях находится пропазная сеялка EDX-9000, получившая золотую медаль на выставке в Ганновере. Она уже обработала в хозяйстве 820 - 830 га. В наших планах и дальше оснащать аграриев Южного федерального округа современной высокопроизводительной техникой.

И дилер на высоте!

Безусловно, успех любой компании зависит от профессиональной работы ее дилеров. Один из дилеров «Амазоне» - ООО «ТВЦ «Сельхозтехника», входящее в Группу компаний «Подшипник», г. Усть-Лабинск. О его работе нам рассказал В. В. Холин, менеджер по продажам техники «Амазоне» ООО «ТВЦ «Сельхозтехника».

ся на примере техники Amazone.

В своей работе с клиентами мы применяем различные финансовые схемы, с учетом потребностей конкретного хозяйства. Сотрудничая с Россельхозбанком, Сбербанком, различными лизинговыми компаниями, которые клиент может выбрать сам.

Наша сервисная служба мобильна, оснащена всем необходимым техническим оборудованием и запасными частями. У нас работают высококлассные сервисные инженеры и механики, способные выполнить работы любой сложности.

Что касается географии нашего присутствия, то это прежде всего Краснодарский край. Филиалы есть в Ростове-на-Дону, Волгограде, Казани и Самаре.

На «Золотой Ниве» мы представили высокопроизводительную сеялку Citan шириной захвата 12 м и прямо на выставке с тремя клиентами подписали договоры о ее приобретении. Поступили также заявки на продажу распределителей минеральных удобрений ZAM-3000 с ходовым механизмом, ZAM-900 и ZGB-5500 (четыре единицы).

Ставка на технику Amazone

СПК колхоз «Родина» Ставропольского края несколько лет назад сделал

причем разные их типы и виды. Так, мы приобрели 5 зерновых сеялок DMC 602 Primera. В рамках нулевой и минимальной технологии они прекрасно зарекомендовали себя. Сеялки агрегатируются с трактором Т-160-К с 8-цилиндровым двигателем ЯМЗ-368. Его мощности достаточно для достижения скорости 15 - 16 км/час и производительности 60 - 70 га за смену. Качество посева и всходы хорошие, сеялка может одновременно вносить удобрения. Очень довольны сервисным обслуживанием: качественное и оперативное. В нынешнем году уже дважды проводилось обучение персонала работе на этой технике. В августе планируем приобрести еще одну такую сеялку.

Прекрасно зарекомендовали себя опрыскиватели «Амазоне»: продуманы возможности их агрегатирования, нет скачков в обработке препаратами. Ширина захвата и плавность хода опрыскивателей позволяют качественно обрабатывать поля. Есть один опрыскиватель UG-3000 шириной захвата 24 м, планируем приобрести UG-4000 шириной захвата 36 м. Четыре сезона в хозяйстве работают 8 разбрасывателей емкостью 900 литров и один - 5000 литров. Отзывы о них - только положительные!

Технику приобретаем у разных дилеров, в последнее время - у местного, ставропольского. Условия поставки и сервисное обслуживание нас устраивают. Так что ставку на «Амазоне» будем делать и дальше. Нас пригласили в конце мая посетить завод в Германии, показать образцы новых машин, которых еще нет в России. Возможно, там, на месте, и определимся с новыми покупками.

Пользуясь случаем, хочу выразить признательность представителю «Амазоне» в Южном федеральном округе П. В. Бровкову за добросовестное отношение к делу, к нам, аграриям. Его работа - значительная часть успеха «Амазоне» в регионе.

А. ЗАЙКИН
Фото С. ДРУЖИНОВА



Новая зерновая сеялка Citan-12000

ООО «Амазоне»: 142100, Россия, Московская обл., г. Подольск, ул. Комсомольская, 1.
Тел./факс +7 (4967) 55-59-30/31.
E-mail: Evgeny.Schilkin@amazone.ru, www.amazone.ru
Представительство фирмы «AMAZONEN-WERKE» в г. Ростове-на-Дону: тел. 8 (863) 277-20-69, 8-961-270-27-77.
E-mail: Petr.Brovkov@amazone.ru

Официальные дилеры компании «Амазоне»

Компания «Бизон» - 344093, г. Ростов-на-Дону, ул. Днепронетровская, 81/1. Тел. 8 (863) 290-86-86

(отдел импортной техники). E-mail: bizon@bizon2001.ru

ТВЦ «Сельхозтехника» ГК «Подшипник» - 352332, Краснодарский край, г. Усть-Лабинск, ул. Заполотная, 21.

Тел./факс: (86135) 4-09-09, 2-14-05 (доб. 310, 311, 315, 316). E-mail: sales@bearings.kuban.ru

«АСТ» - 350012, г. Краснодар, ул. Красных Партизан, КНИИХ им. Лукьяненко, ЦУ, тел. (861) 227503, факс (861) 2226865.

ООО «Ставропольагропроект» - Ставропольский край, г. Михайловск, ул. Коллективная, 1. Тел.: (8652) 211-322, 95-38-17.

ООО «Рубин» - 356220, Ставропольский край, Шпаковский район, с. Надежда, ул. Сядаева, 1; тел./факс 8 (86553) 3-32-47.



КРАЕВОЕ СОВЕЩАНИЕ

В первый день Международной сельскохозяйственной выставки «Золотая Нива» в г. Усть-Лабинск состоялось краевое совещание-семинар на тему «Основные задачи инженерной службы АПК края на период уборки урожая зерновых колосовых и зернобобовых культур в 2008 году». В работе совещания приняли участие главные инженеры управлений сельского хозяйства районов и городов края, сельскохозяйственных и обслуживающих предприятий, инспекторы районных инспекций «Гостехнадзор», специалисты других отраслей АПК края.

Актуальность проведения совещания бесспорна, поскольку высокая организация технического обеспечения чрезвычайно важна не только на уборке зерновых колосовых и зернобобовых культур в установленные агротехнические сроки, но и на заготовке кормов для животноводства, проведении уходов работ в растениеводстве и других видов сельскохозяйственных работ.

СОВЕЩАНИЕ-СЕМИНАР открыл и выступил с основным докладом начальник управления механизации департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края С. И. Шаталов. Он отметил, что в текущем году предстоит убрать зерновые на площади более 1,5 млн. га, а залогом успешного проведения уборочных работ является достаточная обеспеченность предприятий АПК края работоспособной зерноуборочной техникой. Всего в хозяйствах всех организационных форм имеется в наличии 5750 комбайнов, в т. ч. в крупных и средних сельхозпредприятиях 3633 и крестьянских (фермерских) хозяйствах – 2117 единиц. Общая численность комбайнов за прошлый год уменьшилась на 78 шт., хотя приобретено их хозяйствами края 343 шт., в т. ч. 184 импортных, т. е. выбытие уборочных машин опережает их приобретение. Это создает определенные проблемы: средняя пиковая нагрузка по краю на 1 собственный зерноуборочный комбайн в текущем году составит 254 га. Для проведения уборки в агротехнические сроки, по расчетам, прогнозируется дефицит 564 комбайнов. Очень остро этот вопрос стоит в Отрадненском, Северском, Крымском и Белореченском районах, где средняя нагрузка на 1 собственный зерноуборочный комбайн составит 400 и более га, причем новую технику в этих районах практически не приобретают.

Жатва хлебов не за горами

В связи с этим С. И. Шаталов подчеркнул, что на первый план выходит задача более интенсивного обновления и модернизации имеющегося парка уборочных машин. За 1-й квартал 2008 года сельхозпредприятия края закупили 27 и планируют приобрести еще 164 зерноуборочных комбайна. Наиболее активно ведут обновление этой техники хозяйства Ейского, Каневского, Кущевского и Щербиновского районов. Администрация края делает все возможное для создания благоприятных условий для обновления машинно-тракторного парка: предоставляет лизинг, субсидирование банковских кредитов, сняты ограничения по субсидированию приобретения импортных комбайнов. Однако не все районы и хозяйства в полной мере используют эти возможности.

Предприятиям АПК, которые не обеспечены собственной уборочной техникой, необходимо использовать внутрирайонные межхозяйственные переборки, поскольку в каждом районе будут хозяйства, где комбайны выйдут из уборки раньше установленных сроков, а также привлекать недостающую технику из сторонних организаций, оказывающих услуги по уборке урожая. С. И. Шаталов поручил райотделам сельского хозяйства разобраться в вопросах привлечения техники и решать их без промедления, до наступления уборки. При этом напомнил, что себестоимость уборки 1 га зерновых колосовых собственным комбайном как минимум в 2 раза меньше, чем наемным, и рекомендовал при заключении договора требовать смету затрат, по которым определяется себестоимость, и только после ее изучения принимать решение о подписании договора.

Учитывая важность и сложность внутрирайонных межхозяйственных переборок сельхозтехники, глава администрации края принял постановление, в котором органам УТИБДД ГУВД Краснодарского края рекомендовал разработать меры по обеспечению безопасного проезда по всем дорогам края комбайнов, самоходных жаток и других сельхозмашин, занятых на уборке урожая и послеуборочном комплексе. Но при этом сельхозтоваропроизводители обязаны выполнять требования действующего законодательства.

С. И. Шаталов обратил внимание присутствующих на то, что своевременность и качество проведения уборочных работ в первую очередь зависят от степени подготовки и организации использования собственного уборочно-транспортного комплекса. А это комбайны и технический сервис, транспорт, весовое хозяйство, зерноочистительные машины и зерносушильное оборудование, склады и погрузочная техника, обеспеченность ГСМ и запасными частями, укомплектованность кадрами, бытовое и медицинское обслуживание механизаторов. Руководитель управления механизации департамента особо подчеркнул, что здесь нет мелочей, все должно быть учтено, подкреплено расчетами и финансами. Ремонт и подготовка зерноуборочной техники в большинстве районов края близятся к завершению. Окончательные итоги будут подведены после краевого смотра, который намечен на 2 – 6 июня 2008 года. Главная задача – обеспечить к началу уборки готовность не менее 95% всей техники, которая будет задействована в уборочно-транспортном комплексе.

Чрезвычайно важно обеспечение четкой,



бесперебойной работы всей цепочки этого комплекса. Необходимо подготовить и загерметизировать транспорт для перевозки зерна, наметить маршруты, подготовить поля и дороги, предусмотреть наличие емкостей-накопителей для зерна. Постановлением главы администрации края руководителям ОАО «Роснефть-Кубаньнефтепродукт», ООО «ЛУКОЙЛ-Югнефтепродукт» рекомендовано создать в районных филиалах этих организаций неснижаемые запасы дизельного топлива 30 тыс. тонн и автобензина – 20 тыс. тонн. В каждом хозяйстве должен быть не менее чем 10-дневный запас топлива. Руководству ОАО «Кубаньэнерго», ОАО «Кубаньгазпром», ООО «Краснодаррегионгаз», ОАО «Южная телекоммуникационная компания» рекомендовано на весь уборочный период приостановить отключения у сельхозтоваропроизводителей электроэнергии, газа, средств телефонной связи при условии своевременной уплаты текущих платежей.

С. И. Шаталов подчеркнул, что высокая производительность труда в период уборки напрямую зависит от уровня организации использования и технического обслуживания уборочных машин. Он рекомендовал применять крупногрупповой метод использования техники в уборочно-транспортных комплексах и отрядах, в которых можно сконцентрировать средства транспортировки зерна, технического сервиса и бытового обслуживания механизаторов. В прошлом году на уборке урожая работали более 400 отрядов и 200 уборочно-транспортных комплексов с общим числом 3,5 тыс. комбайнов. Благодаря их организации суточная выработка на 1 комбайн в крупных сельхозпредприятиях превысила 17 га, а достижения передовых комбайнеров в 2 – 3 раза превышают этот показатель.

ГЛАВНУЮ роль в повышении производительности уборочной техники играет укомплектованность подготовленными кадрами механизаторов-комбайнеров. Эта проблема с каждым годом становится острее, прежде всего потому, что они не закрепляются в хозяйствах. Одна из основных причин – заработная плата. «Мы постоянно рекомендуем руководителям сельхозпредприятий повышать материальную заинтересованность механизаторов-комбайнеров», – указал С. И. Шаталов, – платить зарплату не менее 1% от стоимости намолоченного зерна, что помогло бы существенно решить проблему нехватки комбайнеров. Однако не везде это находит понимание».

Одновременно с уборкой зерновых колосовых и зернобобовых культур предстоит провести работы послеуборочного комплекса на площади более 1,5 млн. га: уборка соломы, лущение стерни, подготовка почвы на площади более 400 тыс. га по системе полупара, для осеннего сева озимых культур на площади более 1 млн. га.

С. И. Шаталов акцентировал внимание присутствующих на задачах, стоящих перед инженерной службой края на текущий момент и на перспективу в свете реализации Федеральной государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной, сырья и продовольствия на 2008 – 2012 годы и принятой краевой программы, в которых большое значение придается техническому перевооружению агропромышленного комплекса. Именно техническое перевооружение отраслей АПК, обновление и модернизация машинно-тракторного парка определены главным направлением в стратегическом плане. В числе основных задач названы организация качественного ремонта и подготовки сельхозтехники к периодам выполнения полевых работ; эффективное использование имеющегося машинно-тракторного парка; энергосбережение, надежное обеспечение хозяйств топливно-энергетическими ресурсами; внедрение в производство энергосберегающих техники и технологий; подготовка и переподготовка квалифицированных кадров. Докладчик подчеркнул, что реализация этих мер принесет положительные результаты в обеспечении конкурентоспособности кубанского сельхозтоваропроизводителя. Он выразил благодарность руководству группы компаний «Подшипник» за активное участие в организации и проведении Международной сельскохозяйственной выставки «Золотая Нива – 2008» и совещания-семинара инженерной службы края.

По вопросу «Соблюдение правил охраны труда и противопожарной безопасности на уборке зерновых колосовых 2008 года» на совещании выступил начальник отдела охраны труда, гражданской обороны, мобилизационной и спецработ АПК департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности В. С. Петецкий. О правилах перегона и перевозки уборочной и сельскохозяйственной техники по автомобильным дорогам края рассказал старший инспектор отдела дорожной инспекции УТИБДД ГУВД Краснодарского края А. В. Слезев. Роль ремонтно-технических предприятий в подготовке хозяйств АПК края к уборочным работам, выполнении послеуборочного комплекса и заготовке кормов осветил генеральный директор ЗАО «Староминская сельхозтехника» В. Н. Сингурин.

Ход сельхозработ в Краснодарском крае по состоянию на 20 мая

Посевная кампания на Кубани завершена. Сев яровых культур по всем категориям хозяйств произведен на площади 1850,7 тыс. га, то есть практически на всей запланированной площади. Это на 13 тыс. га больше прошлогоднего. Темпы посевной кампании в этом году выше средних многолетних значений, что является залогом хорошего урожая.

Яровые зерновые культуры (без кукурузы) посеяны на площади 242,3 тыс. га. Кукуруза на зерно посеяна на 517,3 тыс. га против 506 тыс. га в прошлом году на эту дату. Сев сахарной свеклы (фабричной) проведен на площади 144,6 тыс. га. Подсолнечник на зерно размещен на площади 467,5 тыс. га, что на 45 тыс. га больше посеянного в прошлом году. Практически завершён сев риса: из запланированных 120,6 тыс. га посеяно 118 тыс. га. Наибольшие площади сева этой культуры (около 85 тыс. га) сосредоточены в Красноармейском и Славянском районах. Сев сои ведут хозяйства 35 районов края. Всего из намеченных 115 тыс. га засеяно

94,4 тыс. га. Завершили или близки к завершению сева этой культуры хозяйства Усть-Лабинского (посеяно 13,6 тыс. га), Лабинского (11,6 тыс. га), Новокубанского (5,9 тыс. га), Динского (4,9 тыс. га), Отрадненского (3,1 тыс. га), Выселковского (2,8 тыс. га) и других районов.

Активно ведутся уходные работы за посевами. Междурядная обработка посевов кукурузы выполнена на 242,7 тыс. га, а обработано гербицидами 352 тыс. га. Междурядная обработка посевов подсолнечника проведена на 335 тыс. га. Посевы сахарной свеклы обработаны гербицидами на 313 тыс. га. Озимые колосовые культуры обработаны фунгицидом по листовым болезням на площади 592,2 тыс. га.

С начала года вывезено на поля органических удобрений более 2 млн. тонн (34% от намеченного), а внесено 422 тыс. тонн.

АКТУАЛЬНО

Почва, несмотря на огромное разнообразие видов, имеет одно общее свойство - она живой природный организм со своими едиными законами существования и развития. Применяя отвальную вспашку, человек грубо нарушает эти законы, что приводит к постепенному ухудшению свойств почвы и падению плодородия.

В естественном состоянии слитые чернозёмы Адыгеи имеют оптимальное сложение и не требуют глубоких обработок в технологии возделывания подсолнечника.

Теоретическое обоснование и практическое применение минимальных и нулевых обработок почвы в технологии возделывания подсолнечника на слитых чернозёмах Адыгеи



НЕОБХОДИМОСТЬ совершенствования системы обработки почвы в технологии возделывания сельскохозяйственной культуры Адыгеи, вызвана рядом объективных причин, главными из которых являются:

- 1) обеспечение снижения себестоимости единицы производимой продукции;
- 2) содействие повышению экологической безопасности среды обитания;
- 3) необходимость приостановки прогрессивного уменьшения содержания гумуса в почве и связанного с ним падения её плодородия.

Без глубокого теоретического осмысления основ современного земледелия решить поставленные задачи невозможно.

Основная задача современного научного земледелия - подготовить теоретическую базу для получения высоких и устойчивых урожаев возделываемых культур при одновременном сохранении и повышении естественного плодородия почвы. В её решении особое место всегда занимала обработка почвы. Первые земледельцы на стихийно-интуитивном уровне пришли к выводу, что возделываемые культуры дают более высокий урожай на хорошо и глубоко обработанных полях. «Чем глубже борозда - тем выше вырастет ячмень», - писали шумеры в «Календаре земледельца». Вслед за шумерами эту мысль подхватили древние римляне. Не зная ни свойств почвы, ни особенностей протекающих в ней процессов, древние земледельцы, опираясь на свой и опыт предыдущих поколений, стремились создать всё более и более глубоко обрабатываемый слой. Однако сегодня далеко не каждый знает, что в то время это углубление колебалось от 4-6 до 10-12 см, т. е. в пределах технических возможностей того времени. Но установка обрабатывать почву на пределах технических возможностей, вероятно, намertво вошла в подсознание земледельца. И, когда в 1870 г. Сакк предложил свой металлический плуг с отвалом, в земледелии произошла настоящая революция, позволившая вести обработку почвы на значительно большую глубину, чем прежде. Почва, веками обрабатываемая безотвально, накопила в посевном слое огромный запас семян сорняков. Культурный плуг с предплужником, сбрасывая этот слой на дно борозды, обеспечивал существенное очищение полей, часто удваивая урожайность.

На основании этих результатов в практическом земледелии закрепи-

лось господствующее мнение, что отвальный плуг не только во всех случаях обеспечивает успешную борьбу с сорной растительностью, но и улучшает физическое состояние пахотного слоя, способствует лучшему накоплению и сохранению влаги и в целом значительно повышает плодородие. Последовавшие в скором времени в сельском хозяйстве ряда стран провалы из-за повсеместного применения плуга вызвали определённое замешательство. Широкий резонанс получила изданная в Киеве в 1899 г. книга «Новая система земледелия», в которой автор - Н. В. Овсинский - на основании собственных экспериментов и производственных результатов подверг плуг и плужную обработку почвы уничтожающей критике. Однако основная масса аграриев, в т. ч. и представители науки, не поняла опередившего своё время автора. Итоги его экспериментов и производственные результаты посчитали случайным совпадением, а идея безотвальной обработки почвы была надолго забыта.

В немалой степени этому способствовала и травопольная система земледелия, разработанная академиком В. Р. Вильямсом в первой четверти прошлого столетия, в которой плуг и плужную обработку была отведена ведущая роль. Он теоретически обосновал и успешно продемонстрировал на практике, что севообороты с наличием 40 - 50% злакобобовых смесей трав в системе плужной обработки почвы способны обеспечивать получение высоких урожаев сельскохозяйственных культур при этом плодородия почвы. Но полностью травопольные севообороты не были внедрены нигде, со временем они уступили место пропашным и зернопропашным, а плуг в системе обработки почвы продолжал оставаться основным орудием. Вместе с ним остались и проблемы сохранения плодородия.

В статье «О настоящем и будущем наших почв» академик И. Г. Калинин с тревогой отмечает, что за последние 50 лет содержание гумуса в почвах Ростовской области снизилось почти в 2 раза, а за 110 лет - в 2,5 - 3 раза. Не подвергая сомнению необходимость отвальной системы обработки почвы, академик видит спасение в возврате к основам травопольной системы - к включению в севообороты смесей злакобобовых трав. Однако в условиях рыночных отношений такой возврат экономически не обоснован. В качестве альтернативы систематического применения отвальной вспашки многие зо-

нальные институты на основании своих исследований предлагают дифференцированный подход к обработке почвы, сочетающий в севообороте как отвальные, так и безотвальные и минимальные обработки в зависимости от требований возделываемой культуры. В этом случае отмечается заметное снижение затрат на обработку почвы, повышается общая продуктивность возделываемых в севообороте культур, что расценивается как косвенный показатель роста общего плодородия.

Наиболее последовательным пропагандистом этого направления в системах обработки почвы является Сдобников. Он исходит из убеждения, что, смешивая более плодородный верхний (0 - 10 см) слой почвы с менее плодородным нижним (10 - 20 - 20 - 30 см), мы способствуем общему повышению плодородия корнеобитаемого слоя, что подтверждается эффектом получения более высокого урожая. И, если бы мы имели дело с мёртвым двухслойным субстратом, гипотеза профессора С. С. Сдобникова была бы верной. Но всё обстоит иначе. Кроме живущих по своим законам в верхнем слое почвы червей, личинок и прочих насекомых, роль которых в почвообразовательном процессе общеизвестна, он является местом обитания аэробных микроорганизмов, а нижние слои - анаэробных. Смешивая эти слои между собой, мы грубо нарушаем законы жизнедеятельности почвы. Вот почему с каждой новой вспашкой получен затухающий положительный эффект, что свидетельствует о постепенном падении плодородия почвы при такой системе её обработки. Попытки поддержать плодородие за счёт внесения под пахоту дополнительных доз минеральных и органических удобрений лишь способствуют некоторому росту урожайности, но не повышают содержания в ней гумуса и даже ускоряют темпы его разложения. Поэтому прав д. с.-х. н. Н. И. Картамышев, который экспериментально доказывает, что в условиях интенсивного использования почвы её плодородие можно сохранить только путём обогащения органикой верхнего (0 - 10 см) слоя почвы и недопущения смешивания её верхнего и нижнего слоев. Такой подход, не нарушая жизнедеятельности своеобразных процессов в каждом слое почвы, значительно ускоряет повышение плодородия верхнего слоя, что впоследствии оказывает положительный эффект и в последующих нижних слоях.

Сомнительным выглядит требование систематического проведения

глубоких обработок для разуплотнения пахотного слоя. Установлено, что для успешного возделывания сельскохозяйственных культур необходимо создать такое сложение верхнего (0 - 30 см) слоя почвы, чтобы её объёмный вес находился в пределах 1,1... 1,3 г/см³. Такое сложение имеет большинство кубанских почв, в т. ч. и слитые чернозёмы в своём естественном состоянии. Поэтому зачастую глубокую обработку проводят исходя не из объективных требований состояния почвы, а на основании психологической установки: «Наши предки глубоко пахали». Ложным является и убеждение, что вспаханная или глубоко обработанная безотвально почва лучше накапливает и сохраняет влагу. «Многолетние наблюдения позволяют нам обоснованно заключить, что вопреки существующим представлениям о необходимости рыхления живья для создания мульчирующего слоя, якобы препятствующего испарению, сохранение стерни и плотного сложения почвы при условии уничтожения сорняков улучшает усвоение почвой осадков в послеуборочный период», - утверждают Н. И. Мезенцев и В. В. Орлов.

РЕЗУЛЬТАТЫ последних научных исследований, а также некоторые сведения, поступающие из-за рубежа, подталкивают отдельных производителей к исключению из технологии возделывания сельскохозяйственных культур осеннего этапа подготовки почвы и к переходу к прямому севу с сохранением последующих приёмов зональных технологий. Такой переход является грубым нарушением классических зональных технологий, не имеет ничего общего с минимальными и нулевыми технологиями и приводит к отрицательным результатам. Наибольшую известность получил неудачный эксперимент возделывания подсолнечника по «нулю» в конце прошлого века в колхозе «Предгорье Кавказа» Северского района Краснодарского края. Компетентная комиссия из представителей администрации и науки края констатировала гибель посевов подсолнечника из-за деформации его корневой системы, оказавшейся не способной пробиться к нижним слоям (20 - 30 см) почвы из-за большой плотности необработанной почвы и погибшей в посевном слое из-за отсутствия осадков. С аналогичной деформацией стержневого корня подсолнечника мы постоянно сталкивались при изучении глубины заделки семян при различной степени подготовки почвы к посеву. Установлено, что при ранних сроках посева такая деформация наблюдается при посеве на глубину

2 - 3 см на любых вариантах обработки почвы, в т. ч. и по отвальной вспашке. И связано это не только с тем, что в данный период в слое 0 - 5 см корни находят необходимое количество влаги, пищи и воздуха, но и с существенной разницей температур слоев почвы: от 12 - 16°С в слое 0 - 5 см до 6 - 8°С в слое 15 - 20 см. При посеве на глубину 7 - 8 см подсолнечник формировал стержневую систему корня, в т. ч. и на вариантах с нулевой обработкой, и давал высокий урожай. Однако появление всходов в этом случае растягивалось на 2 - 3 недели, в зависимости от сложившихся погодных условий. В производственных условиях без предварительного рыхления не обработанной с осени почвы (особенно если это слитый чернозём) качественно посеять на такую глубину невозможно. Вот почему предпосевное рыхление почвы на глубину 7 - 8 см является обязательным приёмом в переходный период от классической отвальной к минимальной и нулевой обработке почвы.

Вместе с решением проблемы обработки почвы в технологии возделывания подсолнечника серьёзное внимание было уделено подбору и особенностям роста и развития новых сортов и гибридов с высокой потенциальностью урожая, совершенствованию системы применения удобрений, биостимуляторов, решению проблемы сорняков и т. д.

Установлено, что в условиях Адыгеи при соблюдении соответствующей технологии глубокая обработка почвы, в т. ч. и отвальная вспашка, не является обязательным приёмом. Об этом свидетельствуют результаты опытов (урожайность 30 - 40 ц/га и больше) и производственных проверок в Адыгее и за её пределами. Однако на пути широкого внедрения такой технологии стоят психологические барьеры. Так, из-за отсутствия необходимых средств на отвальную вспашку фермерское хозяйство «Лада» Кореновского района пошло на вариант с нулевой обработкой и получило урожай маслосемян подсолнечника со всей площади (200 га) по 34 ц/га. На будущий год с появлением средств все поля были вспаханы по старой привычке. И эта привычка сидит сегодня в подсознании не только рядовых агрономов, но и большинства научных сотрудников.

Ю. ХАРЧЕНКО,
к. с.-х. н.,
Адыгейский
НИИ сельского хозяйства

Быть ближе к потребителю

ЭКО ВЫСТАВКИ

Для любой компании участие в профильных выставках - важнейший атрибут деятельности. Ведь именно на этих мероприятиях появляется возможность не только продемонстрировать свою продукцию, но и в ходе живого общения с клиентами понять, что нужно аграриям сегодня.

Компания «Агро-Строительные Технологии» («АСТ») с момента своего образования в 2005 году участвует во всех агропромышленных форумах, представляя на них современную высокопроизводительную технику ведущих мировых производителей для растениеводства и животноводства. Впрочем, не только технику. Отличительной чертой «АСТ» являются, во-первых, продвижение на рынок современных технологий, которые сегодня востребованы в хозяйствах, и, во-вторых, обеспечение техники и оборудования качественным, хорошо продуманным сервисным обслуживанием. Эти свои сильные стороны компания и продемонстрировала на выставке «Золотая Нива - 2008».

Новая концепция возделывания сельхозкультур

Как рассказал Мурат Кадырович Тлеуж - директор по развитию Северо-Кавказского региона компании «АСТ», в этом году на выставочной экспозиции был продемонстрирован новый трактор «Джон Дир 9530Т», агрегатированный с глубокихрыхлителем «Джон Дир 512». Представленный трактор предназначен для работы в крупных хозяйствах, с большими площадями сельхозугодий. Эта высокопроизводительная машина может осуществлять почвообработку, сев, пахоту и другие полевые работы.

Корпорация «Джон Дир» сменила модельный ряд тракторов девятой серии осенью 2007 года. Тракторы стали более энергонасыщенными и экономичными в своем классе благодаря новому двигателю John Deere Power Tech 13,5 л с запасом крутящего момента 38% и новой, испытанной в полевых условиях усиленной 18-скоростной трансмиссией Power Shift.

«Джон Дир» сегодня предлагает тракторы 9-й серии как на колесном, так и на гусеничном ходу номинальной мощностью от 388 до 543 л.с.

Гусеничные тракторы «Джон Дир 9030» - новинка на полях Кубани, которая позволит аграриям края снизить эксплуатационные расходы и сократить сроки выполнения сельскохозяйственных работ при таких операциях, как основная обработка почвы, предпосевная культивация, сев зерновых и пропашных культур.

Хотелось бы также отметить абсолютно новую систему подвески Air Cushion на гусеничном тракторе «Джон Дир 9030Т», которая отделяет ходовую часть от рамы. Это позволяет создать условия для мягкого, плавного движения и достичь высоких рабочих и транспортных скоростей, а следовательно, и высокой производительности. Тракторы «Джон Дир 9530» уже работают в Волгоградской области с начала сезона, демонстрируя весьма высокие показатели.

Помимо трактора компания «АСТ» представила животноводческое оборудование,

успешно работающее в нескольких животноводческих комплексах Южного федерального округа. Это кормораздатчики, системы поения, кормления, жизнеобеспечения от датской компании Skold.

- Безусловно, на стенде нет возможности выставить все, что хочется, - сетует Мурат Кадырович, - выставочные площадки ограничены. Зато мы с легкой компенсировали этот дефицит на демонстрационном показе в поле в последний день выставки.

Действительно, на многих демонстрационных участках красовались машины «Джон Дир» и других производителей, которых представляет в регионе компания «АСТ». Что интересно - многие машины прибыли не со складов и предпродажных стоянок, а непосредственно из хозяйств. Это прежде всего тракторы «Джон Дир» различных классов, почвообрабатывающие орудия, механические и пневматические сеялки, зерноуборочные комбайны и самоходные опрыскиватели. Все они показали пример высокой культуры земледелия и отменное качество работ. Не случайно машины «Джон Дир» пришлись по душе во многих передовых хозяйствах Краснодарского края: СПК колхозе «Наша Родина» Новокубанского района, агрохолдинге «Кубань» Усть-Лабинского района, «Победа» Брюховецкого района и других сельхозпредприятиях.

Хороший сервис - двигатель продаж

Любая выставка - демонстрация возможностей, повседневная же работа - нечто другое. Продать машину, как это ни парадоксально звучит, не самое главное в деятельности компании «АСТ». Прежде всего, считают ее руководители и специалисты, необходимо подобрать именно ту машину, которая идеально подойдет к почвенно-климатическим условиям конкретного хозяйства и реализует свои потенциальные возможности, а затем осуществить ее качественное техническое и технологическое сопровождение.

- В «АСТ» этим вопросам стали уделять



Трактор «Джон Дир 9530Т»

внимание буквально со дня появления компании на рынке, - комментирует начальник сервисной службы Игорь Строкач. - Сегодня «АСТ» не только серьезный поставщик современных сельхозмашин, но и предприятие с хорошо развитой сервисной службой, которая совершенствуется из года в год в соответствии с программой развития компании.

В основе сервисной политики «АСТ» лежат два принципа: «Быть как можно ближе к клиенту» и «Клиент всегда прав». Реализуя эти принципы, «АСТ» открыла свои филиалы в Ростовской и Волгоградской областях, три дополнительных филиала в Краснодарском крае (п. Красносельский, ст. Павловская и Динская). На очереди открытие филиала на юге Кубани с перспективой обслуживания хозяйств Ставропольского края и Республики Адыгея. В сервисной службе работают около 50 инженеров и механиков. К концу 2008 года штат планируется увеличить до 70 человек, поскольку количество продаваемой техники постоянно растет. Всего в «АСТ» работают около 120 сервисных специалистов. Все они в обязательном порядке проходят специальное обучение на заводах-изготовителях, где знакомятся с особенностью устройства и обслуживания новых машин.

Еще одно направление сервисной работы компании «АСТ» - обучение механизаторов, механиков и инженеров хозяйств, эксплуатирующих новую технику, поскольку 70% успеха сельхозпредприятия зависит от этих специалистов. Для этого в компании создано специальное подразделение, в которое входят преподаватели из числа специалистов с богатыми знаниями и опытом работы. Занятия, как правило, проводятся в филиалах компании либо в самих хозяйствах по специальным программам и учебным планам.

Жизнь филиала

Как реализуется программа «АСТ» по сервисному обслуживанию, можно проследить на примере одного из филиалов компании в Восточной зоне Краснодарского

края. Рассказывает его руководитель Сергей Федориненко:

- Наш филиал работает с конца прошлого года под девизом: «Быть ближе к клиенту». Гулькевичский район как место дислокации выбран не случайно. Он находится в центре Восточной зоны Кубани, с перспективой обслуживания ставропольских хозяйств. Филиал состоит из коммерческого отдела, который, собственно, и осуществляет продажу, отдела сервиса и запасных частей. Есть также склад техники, уже прошедшей таможенную очистку и предпродажную подготовку; склад запасных частей; склад масел; боксы по ремонту с необходимым оборудованием и инструментами. Филиал обеспечен оборудованными сервисными автомашинами и другим транспортом, учебными классами. Для специалистов различных категорий разработаны учебные программы, хозяйства своевременно информируются о проведении занятий по той или иной тематике.

Но самое главное - в филиале трудятся высококлассные специалисты, способные решать поставленные задачи.

О первых месяцах работы филиала говорят следующие цифры: на середину мая им реализовано и обслужено 40 тракторов «Джон Дир» различных моделей, 30 комбайнов «Джон Дир» и около 50 единиц прицепной техники.

Нам постоянно звонят из хозяйств, приезжают их представители, каждый со своей проблемой. Стараемся помочь каждому. В числе наших давних партнеров СПК «Наша Родина» Новокубанского района, плезавод «Гулькевичский», СПК им. Калинина Гулькевичского района и другие хозяйства, где уже работают наши машины. Пользуясь случаем, приглашаю посетить наш филиал в поселке Красносельском Гулькевичского района по ул. Промышленной, 8а либо позвонить по тел. (86130) 5-00-21.

С. ДРУЖИНОВ

Фото автора

Мнение партнера

Борис ПОЛИКИН, технический директор ОАО «Агрообъединение «Кубань»:

- «Золотая Нива» является крупнейшей выставкой на юге России в преддверии проведения массовой уборки зерновых, колосовых и зернобобовых культур. Участие в ней флага поставок качественной, проверенной временем техники ведущих мировых производителей - компании «Агро-Строительные Технологии» - залог получения полноценного урожая.

С «АСТ» наше предприятие связывает пусть и недолгое, но плодотворное сотрудничество. Почему именно «АСТ» выбрана нами как основной партнер? Потому что эта компания предоставляет полный спектр машин, необходимых для рентабельного ведения агробизнеса, будь то растениеводство - тракторы и комбайны, почвообрабатывающая и посевная техника, или животноводство - оборудование для ферм.

Для нас также очень важны доверительные человеческие отношения, которые мы нашли именно в «АСТ». Прямолинейность, профессионализм, качество и сервис - вот что мы имеем, сотрудничая с этой компанией. Прошли годы, и эти качества не утеряны нашим партнером, а значит, мы всегда можем рассчитывать на его поддержку.

Мы долго выбирали машины для производства и остановились на технике John Deere - одной из лучших в этом сегменте рынка. Она проста и удобна в эксплуатации, комфортна в использовании, экономична и долговечна. Об этом говорит корпоративная статистика. Значит, мы не видим никаких преград, чтобы продолжать работать с этой компанией, тем более что планируем расширять посевные площади. Сделав однажды свой выбор, мы поняли, что не ошиблись. Настроены только на рост технического потенциала и очередные победы.



Специалисты «АСТ» вместе с партнерами

...Алеют поля от Massey Ferguson

ЭХО ВЫСТАВКИ

Выставка «Золотая Нива - 2008», по единодушному мнению организаторов, участников и посетителей, прошла более чем успешно. За три дня (с 15 по 17 мая включительно) аграрии познакомились с лучшими образцами продукции для сельского хозяйства, в том числе техники, по достоинству оценили работу машин в полевых условиях. Компания АМАКО, как всегда, представила на выставке эффектные новинки.

В последний выставочный день наш корреспондент встретился с директором Краснодарского филиала компании АМАКО Игорем Мячиным, чтобы узнать, как он оценивает итоги выставки.

- Три года назад АМАКО впервые приняла участие в Международной сельскохозяйственной выставке «Золотая Нива». С каждым годом мы все больше убеждаемся, что сделали правильный выбор. Три года назад, например, у нас регистрировались лишь единичные продажи сеялок Massey Ferguson 555. Сейчас объем реализации вырос в 3,5 раза, и на сегодня все имеющиеся в России машины уже распроданы. В этом заслуга и выставки «Золотая Нива». Сегодня роторные комбайны Massey Ferguson 96-й и 97-й серий, которых раньше не знали в крае, пользуются популярностью.

Благодаря принятой Правительством РФ программе развития АПК возросла покупательная способность аграриев. Техника раскупается, можно сказать, с колес.

Про роторный комбайн Massey Ferguson 9790 могу сказать, что эта машина действительно уникальная. Мощность двигателя составляет 350 л.с., длина ротора более 3,5 метра, что позволяет работать машине качественно, быстро, с максимальной отдачей и минимальными потерями и расходом топлива. Уровень комфортности при работе настолько велик, что механизаторы не ощущают чувства усталости. Следовательно, и результат продуктивнее.

Сеялки Massey Ferguson 555 в этом году вообще нарасхват: нам даже их не хватило, чтобы до конца удовлетворить потребности покупателей.

Сеялки Great Plains тоже практически брендовый товар. На выставке была представлена модель 1500. С каждым годом продажи этих агрегатов увели-

чиваются на 100%. Популярность эта не случайна. Качественная техника всегда найдет своего покупателя.

На эту выставку мы, как и обещали, привезли еще и новинки – самоходный опрыскиватель Nitro и дисковый чизель Sunflower, агрегатированный с трактором Massey Ferguson 8480. Как и ожидалось, эти модели вызвали повышенный интерес. «День поля» с их участием также прошел удачно. Опрыскиватель Nitro вызвал просто огромный интерес у сельхозпроизводителей. Этот самоходный опрыскиватель может в разных комплектациях быть и опрыскивателем, и разбрасывателем удобрений, и косилкой.

На стенде мы встретились со своими постоянными партнерами, завязали новые контакты. Аграрии, которые нас не знали, а только слышали, познакомились с нами поближе. Есть конкретные результаты и подписанные договоры.

Посетили наш стенд и высокие гости: вице-губернатор Краснодарского края по вопросам АПК Н. П. Дьяченко, директор департамента научно-технологической политики и образования Минсельхоза РФ Л. С. Орсику и председатель аграрного комитета ЗСК края И. М. Петренко. Их внимание привлек самоходный опрыскиватель Nitro. Интересовались его производительностью, другими техническими характеристиками. Вообще всем нашим машинам они дали весьма высокую оценку. Словом, итогами выставки мы довольны.

Записала Ж. КАЗАРЯН
Фото С. ДРУЖИНОВА



И. В. Мячин рассказывает Н. П. Дьяченко и Л. С. Орсику о технических новинках АМАКО



ООО «Агропартнер»

- Сельскохозяйственная техника
- Запчасти
- Сервисное обслуживание



350039, Краснодарский край, пос. Белозерный, ВНИИРиса, корпус лаборатории механизации. Тел./факс: (861) 228-00-25, 229-46-05, 228-09-58, e-mail: agropartner@bk.ru, <http://www.agropartner.biz/>

ТЕХНИКА И ЗАПАСНЫЕ ЧАСТИ

Летняя страда не за горами. Многие сельхозпредприятия, дабы не допустить простоев в поле в самый разгар уборки, заранее беспокоятся о запасных частях к своей технике. При этом многие уже не стремятся экономить копейку там, где можно потерять не один рубль. Однако как отличить оригинальную запчасть от подделки, если цена на них практически одинакова?

Уборка на отлично!

«Чтобы не столкнуться с подделкой, надо приобретать запасные части в солидных фирмах, у официальных дилеров. В прошлом году приобрели все запчасти на уборочную технику в «Югтехкомплект», и уборка прошла на отлично – без поломок техники. В этом году запчасти на комбайны приобретаем тоже там», – говорит главный инженер ООО «Ефремовское» Неклиновского района Ростовской области Семен Загородный.

Семен Николаевич признается, что продавцам без имени он теперь не доверяет. Приобретали запчасти у ненадежных поставщиков, а потом очень жалели о покупке. Ведь

помимо замены самого контрафакта, который служит сравнительно недолго, зачастую приходится заниматься восстановлением всего механизма. Черные детали наносят серьезный вред технике. Плюс стоимость простоя. В результате небольшая экономия оборачивается серьезными затратами.

«Руководители сельхозпредприятий должны понимать, что, пытаясь сэкономить сейчас, они понесут большие потери потом, и случается это, как правило, в самый неподходящий момент, например, в разгар уборки. Контрафактная продукция всегда напугивает о себе», – подтверждает эту мысль началь-

ник управления технического контроля и сервиса «Агромаркет-Юг» («Югтехкомплект») Николай Горбунов.

«На сегодняшний день разница в стоимости оригинала и контрафакта колеблется в пределах 10 - 15 процентов, – рассказывает директор департамента продаж запасных частей и сервисного обслуживания компании Ростсельмаш Виктор Столбченко, – так как все подпольные производители ориентируются на нашу цену, которая складывается из соблюдения технологий затрат на качество, квалифицированный рабочий труд. Цена подпольных мастеровских – необоснованное завы-



шение стоимости. Использование оригинальных деталей означает не только их высокое качество, но и стопроцентную совместимость с моделью вашей техники, а соответственно, ее эффективную работу».

В этом году Ростсельмаш совместно со своими региональными партнерами принял решение не просто бороться с подделками, разясняя, чем чревато их использование, но и поощрять сельхозпроизводителей, отдающих предпочтение правильной продукции.

«Для поддержки своих партнеров предприятие осуществляет работу сразу по нескольким направлениям, которые повышают защиту и узнаваемость оригинальной продукции компании. Одно из этих направлений – создание «Ростсельмаш-клуба». По нашим прогнозам, это должно не просто привлечь внимание аграриев, но и помочь им оснастить свою технику качественными запчастями», – говорит Виктор Столбченко.

Впервые совместно со своими региональными дилерами Ростсельмаш предлагает особо выгодные, уникальные условия приобретения оригинальных запасных частей.

При единовременной покупке на 50 тыс. руб. клиент автоматически становится участником акции «Ростсельмаш-клуб», получает паспорт клуба и первые две голографические наклейки.

Акция действует с 1 марта по 31 июля 2008 года во всех регионах России, Украины и Казахстана. Каждый покупатель, став участником акции «Ростсельмаш-клуб», по её итогам, т.е. по количеству полученных голограмм, получит гарантированный приз от компании Ростсельмаш.

«Агромаркет-Юг» («Югтехкомплект»):

г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, 28а, тел.: (863) 290-80-10, 290-82-13;

г. Краснодар, ул. Тополиная, 27/1, тел.: (861) 257-07-09, 257-07-11.

ЕВРОХИМ АГРОЦЕНТР

Формируй урожай сам!

«Агросеть ЕвроХим» осуществляет своевременные поставки полной номенклатуры минеральных удобрений и средств защиты растений, предоставляет комплексные агрохимические услуги для достижения заданных урожаев и обеспечения плодородия земель. В своей работе агроцентры «ЕвроХим» руководствуются мировым опытом возделывания сельскохозяйственных культур и предоставлением сервисных услуг.

ООО «Агроцентр ЕвроХим Усть-Лабинск»:
332332, Краснодарский край, г. Усть-Лабинск, ул. Шаумяна, 1.
Тел.: (86135) 2-15-77, 4-23-27, тел./факс (86135) 4-23-26,
E-mail: office@agrohimi.net

Безупречный результат:

АЛЬТО® СУПЕР

Максимальная эффективность и высокий урожай отличного качества по доступной цене

Надежная защита ОТ ВСЕХ распространенных болезней сахарной свеклы в период вегетации

syngenta.
www.syngenta.ru

Филиал ООО «Сингента» в г. Краснодаре:
350061, Краснодар, ул. Мачуги, 78, оф. 21
тел.: (861) 210-0983, тел./факс: (861) 210-0984

Реклама. Товар сертифицирован.

Конкуренты? - Нет. Партнеры!

ЭХО ВЫСТАВКИ

Прошедшая в г. Усть-Лабинске 8-я Международная сельскохозяйственная выставка «Золотая Нива - 2008» еще раз доказала свою востребованность и популярность среди российских и зарубежных производителей. Самой зрелищной, как всегда, оказалась экспозиция сельскохозяйственной техники и оборудования. А самым, пожалуй, оживленным - стенд Торгового дома «Гомсельмаш-Юг», представлявшего технику белорусского производственного объединения «Гомсельмаш». В течение двух дней работы выставки здесь выступали белорусские песенные коллективы, проводились различные конкурсы, разыгрывались призы среди посетителей...

Повод для оптимизма у сотрудников торгового дома есть: план реализации в Южном федеральном округе техники «Гомсельмаш» за 4 месяца 2008 года выполнен на 120%! Об этом говорили и члены оргкомитета - заместитель губернатора Краснодарского края по вопросам АПК Н. П. Дьяченко и директор департамента научно-технологической политики и образования Минсельхоза России Л. С. Орских, посетившие стенд ТД «Гомсельмаш-Юг» в первый день выставки. «В нынешнем году потребности российских аграриев в качественных высокопроизводительных сельхозмашинах сложно закрыть не только Ростсельмаш, но даже КЛААС. Так что надемся на белорусов!» - подчеркнул Л. С. Орских.

Наш корреспондент побеседовал на выставке с руководителем и главными специалистами ПО «Гомсельмаш» об итогах прошлых лет, нынешних технических достижениях и планах на будущее.

И. И. ПРОТУРО, генеральный директор ПО «Гомсельмаш» (на снимке справа):

- ПО «Гомсельмаш» - многопрофильное предприятие, серийно выпускающее более 30 наименований почвообрабатывающих и уборочных машин. Такая широкая номенклатура позволяет покупателю из одних рук приобрести практически весь шлейф машин для проведения основных видов сельскохозяйственной работы.

Выставка «Золотая Нива» для «Гомсельмаша» - важное событие, т. к. проводится она на Кубани - в ведущем зернопроизводящем регионе России с высоким уровнем применяемых технологий, урожайности, а также интереса, который проявляют к нему производители сельскохозяйственной техники. Соседние края и области на примере Кубани учатся, как надо эффективно работать. И для нас Краснодарский край - приоритетный в плане позиционирования своей техники. Именно здесь мы испытываем все наши новые машины. Если они пройдут тест на этих почвах, в этих климатических условиях, при этой урожайности, значит, смогут работать и во всем мире.

В прошлом году мы привозили на выставку только одну новую модель - зерноуборочного комбайна, в нынешнем представили сразу 3 новых зерноуборочных, 4 - кормоуборочных комбайна. Причем рассчитаны они на разных покупателей, на разные запросы.

Еще одна новинка - мы запускаем в

серию универсальное энергосредство, способное выполнять пахотные работы, - 350-сильный энергонасыщенный трактор. Его главное преимущество - наличие целого шлейфа адаптеров для уборки различных сельскохозяйственных культур. Такой машины, кроме нас, не создано ни один производитель энергонасыщенных тракторов в мире. Наша машина на несколько порядков опережает аналогичную технику.

В прошлом году мы испытывали на Кубани новый самоходный свеклоуборочный комбайн - макетный образец. После устранения выявленных узких мест в 2009 году планируем запустить его в серийное производство.

Для того чтобы эффективно работать на рынке сельхозтехники, в прошлом году мы приняли решение создать на Кубани свое торговое представительство - Торговый дом «Гомсельмаш-Юг». Причем он предлагает не только нашу технику, но и весь комплекс услуг по грамотной эксплуатации, надежному сервису и по достижению тех показателей эффективности, которые закладывались при ее создании. За 4 месяца 2008 года объем реализации в ТД «Гомсельмаш-Юг» составил 10 млн. долларов! Только зерноуборочных комбайнов в хозяйства Южного федерального округа в этом году поставлено более 100 единиц!

Что касается планов на будущее - намерены увеличивать объемы производства, работать, как и сегодня, только под конкретные договоры. Так, на сегодня вся техника под уборку 2008 года уже



продана, работаем на план следующего сельскохозяйственного года. Будем и дальше совершенствовать работу по обучению механизаторов, которые садят за штурвалы наших машин, сервисных специалистов. Думаю, все у нас получится, потому что мы знаем, как это делать.

Каждому рабочему «Гомсельмаша» знаком девиз предприятия: «Лучше потребителю - лучше нам!». На заводе действует строгая система качества, сертифицированная на соответствие международным стандартам. Так что любой наш покупатель может быть уверен, что с «Гомсельмаша» он только выиграет. Прежде чем выйти в серийное производство, техника проходит весь комплекс испытаний, сертификацию и только после всех подтверждений попадает в хозяйство. Мы первыми в СНГ установили на свою технику гарантийный срок 2 года без всякого ограничения наработки. Но мы находимся рядом с покупателем и на 3-й, и на 4-й год. Обучаем механизаторов, создаем в своих дилерских центрах постоянную учебную базу, действующую круглогодично, часто на первый сезон эксплуатации техники направляем в хозяйство собственных инструкторов. Конечно, это лишние затраты, но мы понимаем: за потребителя сегодня надо бороться.

Разумеется, и в нашей технике случаются поломки (не бывает безотказной техники), но для нас главное - чтобы покупатель не боялся этих отказов, был уверен, что рядом с его хозяйством есть сервисная служба, специалисты которой по первому звонку придут на место и грамотно устранят возникшую неисправность.

В результате независимой оценки по итогам выставки Торговый дом «Гомсельмаш-Юг» был награжден золотой медалью «За вклад в развитие экономики Южного федерального округа путем внедрения высокопроизводительной сельскохозяйственной техники»

Для нас важны рынки и Украины, и Казахстана, но 90% машин мы поставляем, конечно же, в Россию. Одна цифра: намеченные в прошлом году планы реализации за 4 месяца 2008-го мы выполнили на 120%! И все это благодаря принятой российским правительством программе развития сельского хозяйства на 2008 - 2012 годы, а также большой работе Ростсельмаша.

Наша техника прошла испытания в Евросоюзе, поэтому недавно начали работать с дальним зарубежьем: с Чехией, Словакией (в этой стране открыли уже дилерский центр). В ос-

Ю. М. ПОЗДНЯКОВ, главный конструктор по зерноуборочной технике ПО «Гомсельмаш»:

- На сегодняшний день наше предприятие выпускает широкую гамму зерноуборочной техники: начиная с малошальных комбайнов, таких как КЗС-7, КЗС-812, и заканчивая высокопроизводительными КЗС-14. На нынешней выставке мы представили 3 типа комбайнов. Прежде всего КЗС-7, который выпускаем с 2000 года. Конструкция машины достаточно хорошо отработана, она продается в Алтайскую, Омскую области, на Дальний Восток - регионы с небольшой урожайностью, активно приобретают ее фермерские хозяйства. Комбайн прекрасно зарекомендовал себя, нареканий на него практически нет.

Второй комбайн - КЗС-812, модификация КЗС-7. По сравнению с ним КЗС-812 модернизирован: улучшены обзорность кабины, ходовая система и система выгрузки, увеличен бункер, комбайн оснащен бортовым компьютером и т. д. Для сравнения: КЗС-7 - это производительность 7 кг/сек., 10 т/час, а КЗС-812 уже 8 кг/сек. и 12 т/час. Так что на фоне КЗС-7 это уже новая ступень комбайностроения.

Третья модель, представленная на выставке, - КЗС-1218. Эта машина современного уровня пропускной способностью 12 кг/сек. и 18 т/час. В прошлом году она показала отличные результаты на уборке в Краснодарском и Ставропольском краях. И вообще практика показала, что это самая востребованная машина и в Беларуси, и в Российской Федерации. Не в последнюю очередь благодаря соотношению «цена - качество». Не секрет, что зарубежные аналоги в 1,5 - 2 раза дороже, плюс через год-два эксплуатации требуют больших денежных вливаний на техническое обслуживание. На их фоне белорусские комбайны, конечно, выигрывают.

Многие специалисты на выставке интересовались моделью КЗС-14 пропускной способностью 14 кг/сек. Могу сказать следующее: в прошлом году проводились приемочные испытания этого комбайна. Он будет производиться небольшими партиями и пока только для внутреннего пользования, т. е. для Беларуси. Потребность в таком комбайне тоже невелика, т. к. урожайность в республике небольшая. Сейчас мы изучаем спрос на него в России и Украине и согласно заявкам в будущем будем производить его для этих стран.

На этом наша конструкторская служба не останавливается. Мы постоянно совершенствуем свои модели, причем не только в направлении повышения производительности и качества, но и в направлении улучшения комфортности, чтобы механизаторам было удобно и легко в непростое время уборки.

новном там покупают зерноуборочные комбайны, такого специфика эти регионов.

Подробнее остановлюсь на работе нашего торгового дома в ЮФО - «Гомсельмаш-Юг». Он заключил договоры со многими сервисными центрами, создав крепкую сервисную сеть. Решил проблему с оперативной доставкой запчастей. Сейчас стоит задача - обследовать каждую единицу техники после уборки (и гарантийную, и негарантийную). Что касается уровня продаж, то на сегодняшний день ТД «Гомсельмаш-Юг» продает машин в 5 раз больше, чем в прошлом году. Причем 85% из них - зерноуборочные комбайны. В планах на этот

В. С. ФРОЛОВ, директор маркетинг-центра ПО «Гомсельмаш»:

- В Российской Федерации мы плотно работаем последние 4 года. У нас 82 дилерских центра, занимающихся реализацией и сервисным обслуживанием техники. Создавались они на базе бывших предприятий сельхозтехники, т. е. не на пустом месте: их специалисты имеют опыт работы и с потребителями, и с машинами. В Южном федеральном округе открыли Торговый дом «Гомсельмаш-Юг» не случайно: регион перспективный, сюда требуется много техники. Мы уже наладили сотрудничество с несколькими крепкими кубанскими хозяйствами. Так, АПК «Маяк» в этом году приобрел у нас 50 комбайнов, на следующий год сюда планируется поставка еще 50 машин.

Мы поставляем свою технику в 51 регион России, в 46 из них открыты дилерские центры. Причем хочу отметить, что мы ни в коем случае не создаем конкуренцию российским производителям техники, с тем же Ростсельмашем. Скорее, мы партнерим: мы предлагаем российским аграриям то, чего не может предложить отечественный производитель. Так, если Ростсельмаш предлагает комбайн пропускной способностью 10 кг/сек., то мы - уже 12 кг/сек. То же самое касается кормоуборки. В настоящее время заключаем договоры о сотрудничестве с 212 российскими сельхозпредприятиями, а это десятки тысяч рабочих мест. Более 60% материалов и комплектующих для нашей техники производят российские компании. Так что ни о какой конкуренции и речи быть не может. Скорее, это совместное российско-белорусское

производство. Не зря же мы открыли в Брянске совместное производство - ЗАО «Брянсксельмаш», откуда, собственно, и привезли технику на выставку.

Для нас важны рынки и Украины, и Казахстана, но 90% машин мы поставляем, конечно же, в Россию. Одна цифра: намеченные в прошлом году планы реализации за 4 месяца 2008-го мы выполнили на 120%! И все это благодаря принятой российским правительством программой развития сельского хозяйства на 2008 - 2012 годы, а также большой работе Ростсельмаша.

Наша техника прошла испытания в Евросоюзе, поэтому недавно начали работать с дальним зарубежьем: с Чехией, Словакией (в этой стране открыли уже дилерский центр). В ос-

год - реализовать продукции на 200 млн. долларов. Задача вполне выполнима, т. к. мы уже продали технику на 120 млн. долларов.

Что касается новинок, большие надежды возлагаем на УЭС-2-350, который может и пахать, и сеять, и убирать, и заготавливать корма. В этом году проводили испытания этой машины в АПК «Маяк», так что в ближайшем будущем думаем вывести ее на рынок. Наверняка заинтересует южных аграриев новый зерноуборочный комбайн пропускной способностью 20 т/час. Эта машина с классической системой обмолота для хозяйств с урожайностью 70 - 80 ц/га. В следующем году, напомним, она появится на нашем рынке.

В общем, мы готовы выпускать технику, которая нужна потребителю.

Мнение участника выставки

В. И. ДАНЕЙКИН,
заместитель министра
сельского хозяйства
Республики Мордовия:

- Мордовия – небольшая республика, общая площадь пашни – 1 млн. 26 тыс. га. По сравнению с Кубанью немного, но, несмотря на это, руководство во главе с главой республики Н.И. Меркушкиным уделяет огромное внимание развитию агропромышленного комплекса. Ежегодно в развитие сельского хозяйства, в т. ч. закупку техники, мы вкладываем более 6 млрд. рублей. К стати, многие виды техники, представленной на «Золотой Ниве», давно и успешно применяются в нашей республике.

В 2006 году в нашей республике проводился «День российского поля» - демонстрационное мероприятие довольно крупного масштаба. Я по долгу службы являлся одним из его организаторов, поэтому не понаслышке знаю, как непросто подготовить такое действо. Усть-лабинская «Золотая Нива» гораздо масштабнее: на ней выставлено около 350 единиц техники, более 100 приняли участие в демонстрации! Так что остается только восхититься предшествовавшей выставке титанической работой организаторов и выразить им огромную благодарность.

На что обратили внимание на этой выставке? Прежде всего на 3-брусную косилку КПП-9 производства «Гомсельмаш». Сейчас в нашей республике активно строятся новые животноводческие комплексы, чтобы получать хорошую продукцию, требуется много кормов высокого качества. Эта косилка широкого захвата, она очень пригодится в нашем животноводстве. Понравились и энергосредства - и 280-й, и 350-й, эффективные, многоцелевые. Что касается зерноуборочных комбайнов – в республике сейчас работает более 1000 машин производства Ростсельмаш, еще 100 новых АСРОС-530 закупили в этом году. Но в условиях возрастающей урожайности зерновых требуются такие машины, как «Полесье-1218» производства «Гомсельмаш». Ни для кого не секрет, что аграрии уже не хотят покупать кося в мешке, многие договариваются с производителем о сдаче новой техники в аренду на один сезон, чтобы принять верное решение о ее покупке. Вот и мы достигли договоренности с ПО «Гомсельмаш» о передаче нам нескольких комбайнов «Полесье-600» и «Полесье-1218». Оценим на практике их работу и, если они нас устраивают, разведем ими парк ростсельмашевской техники.



КЗС «Полесье-1218»

Предназначен для прямой и раздельной уборки зерновых колосовых культур, а с применением специальных приспособлений – для уборки зерновой части кукурузы, подсолнечника, зернобобовых, крупяных культур, семенников трав и рапса.

Двухбарабанная система обмолота в сочетании с увеличенной площадью очистки обеспечивает высокую производительность комбайна на высокоурожайных, в т. ч. длинностебельных и влажных, хлебах.

Кабина оснащена панорамным стеклом, климатической установкой, регулируемой рулевой колонкой и дополнительным сиденьем. Бортовой компьютер осуществляет автоматический контроль за основными параметрами рабочих органов машины, обеспечивая высокий уровень управления процессом уборки.

Солома может укладываться в валки и разбрасываться по полю.



КЗС «Полесье-812»

Жатка оснащена планетарным приводом ножей и режущим аппаратом типа Schumacher. Высокая частота резания и двойная режущая кромка гарантируют быстрый и чистый срез.

Кабина оснащена панорамным стеклом, кондиционером, регулируемой по высоте и углу наклона рулевой колонкой, дополнительным сиденьем, бортовым компьютером. В комбайне применены управляемые из кабины электроприводы регулировки зазоров в молотильном аппарате и оборотов вентилятора очистки. Это сокращает время на технологические регулировки, позволяя увеличить сменную производительность.

Конструкция моста ведущих колес обеспечивает надежность ходовой системы. Вибрационное дно зернового бункера позволяет стабильно выгружать зерно повышенной влажности со скоростью 2 т/мин. Солома может укладываться в валки или измельчаться и разбрасываться по полю.

Дилерские центры ООО ТД «Гомсельмаш-Юг»:

Ставропольский край - ОАО «Агропромтехника»,
г. Михайловск, ул. Ленина, 162а;
ООО «Гомсельмаш-Юг», г. Ставрополь, ул. Селекционная, 9;
Краснодарский край - ООО ТВЦ «Сельхозтехника»,
г. Усть-Лабинск, ул. Заполотняная, 21;

Волгоградская область - ООО «Агрохотуба», г. Волжский,
Автомобильная, 6 – 21;
ООО «Волгоградгагроснаб», г. Волгоград,
ул. Невская, 13, корп. А;
ООО «Группа компаний «Подшипник», г. Михайловка.



**Кормоуборочный
комбайн «Полесье-800Е»**

Предназначен для скашивания трав и силосуемых культур, в т. ч. кукурузы в фазе восковой спелости зерна, подбора массы из валков с одновременным измельчением и погрузкой в транспортные средства.

В зависимости от назначения и зоны применения комплектуется адаптерами: роторной жаткой сплошного среза для уборки грубостебельных культур захватом 4,5 м и подборщиком захватом 3,0 м. Предусмотрена возможность использования жатки для уборки трав (5,0 м).

Измельчающий аппарат барабанного типа оборудован системами автоматической заточки ножей и регулировки зазора в режущей паре, что обеспечивает высокое качество и стабильность измельчения листостебельной массы.

Камне- и металлодетекторы надежно защищают измельчающий аппарат от попадания камней и металлических предметов.

Кабина оснащена кондиционером и отопителем, регулируемым рулевой колонкой и сиденьем, удобно расположенными органами управления и приборами.

Гидропривод ходовой части обеспечивает бесступенчатую регулировку скорости движения.



**Косилка-плющилка
трехсекционная навесная КПП-9**

Предназначена для кошения зеленых сеяных и естественных трав с одновременным плющением и укладкой скошенной массы в три валка.

Агрегатируется универсальными энергосредствами. Каждая из трех секций косилки независимо от других копирует рельеф поля. Ротационный аппарат обеспечивает низкий качественный срез.

Бильные кондиционеры надламывают стебли, что сокращает время проявления скошенных растений. Большая ширина захвата и высокая энергонасыщенность обеспечивают высокую производительность косилки.

**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. 431, 435).**



СТРАНИЧКА КОМПАНИИ «АГРОПЛИЮС»

урожаи с плюсом!

Химический состав
Нутривант® Плюс Зерновой

Показатель	Параметры
Азот общий (N), %	6
Азот амидный (N-NH ₂), %	6
Фосфор водорастворимый (P ₂ O ₅), %	23
Калий (K ₂ O), %	35
Магний (MgO), %	1,0
Бор (B), %	0,1
Марганец (Mn), %	0,2
Цинк (Zn), %	0,2
Медь (Cu), %	0,2
Железо (Fe), %	0,05
Молибден (Mo), %	0,002

Нутривант® Плюс Зерновой по химическому составу полностью соответствует физиологическим потребностям зерновых культур. Нутривант® Плюс Зерновой содержит физиологически сбалансированное соотношение между азотом, фосфором, калием и микроэлементами.

Кроме обозначенных в таблице микро- и макроэлементов Нутривант® Плюс включает в свой состав Фертивант® - поверхностно-активное вещество, способствующее закреплению капель рабочего раствора удобрения на поверхности листовой пластинки и проникновению питательных элементов внутрь листа. В большей части именно благодаря Фертиванту® обеспечивается высокая эффективность удобрения.

Специалисты компании «ICL» - разработчика удобрений серии рекомендуют применять Нутривант® Плюс Зерновой на зерновых колосовых культурах (пшеница, ячмень) в фазах кущения и в начале колошения в дозах по

2 кг/га в физическом весе (2+2 кг/га). Само собой разумеется, что количества минеральных элементов, содержащихся в такой дозе Нутривант®, явно недостаточно для получения полноценного урожая. Так, по данным профессора Кубанского государственного аграрного университета А. С. Найденова, для получения урожая озимой пшеницы 50 ц/га в зависимости от предшественника необходимо внести в подкормку только азота от 33 - 35 до 70 - 80 кг/га в действующем веществе. При этом известно, что растения усваивают не более 40% от этого объема. Однако внесение Нутривант® Плюс существенно улучшает потребление элемен-



тов питания корневой системой из почвы, повышая окупаемость основных удобрений.

Опыты, проведенные учеными ГНУ СКС ВИМ РАСХН, показали, что при опрыскивании 1%-ным раствором удобрения Нутривант® Плюс Зерновой отобранных с поля монолитов обработанные растения сорта озимой пшеницы Таня показали существенный прирост биомассы по сравнению с необработанными растениями.

Практика применения Нутривант® Плюс Зерновой в хозяйствах Ростовской области

Более чем половина воды в Ростовской области, применяемой для листовых обработок, имеет повышенную жесткость. При работе с такой водой возникают проблемы растворимости удобрений, раствора, иногда вплоть до остановки работ. Состав Нутривант® Плюс в очень жесткой воде, взятой в Белокалитвинском, Зерноградском, Егорлыкском и других районах, показал уникальную растворимость.

Нутривант® Плюс можно добавлять в рабочий раствор как кислотнo-буферный агент, он смягчает воду, устанавливая оптимальный уровень pH.

По состоянию на середину мая в Ростовской области 20 хозяйств применили Нутривант® Плюс на озимой пшенице и ячмене. В таблице представлен контроль азота по листу КФХ «Восход-2» Тагинского района. Поле 25 га, предшественник - яровой ячмень, сорт пшеницы - Донская юбилейная. Вносимые в почву удобрения: весной 100 кг селитры.

Схемы применения листовых обработок на 1 га

Дата	Нутривант® Плюс Зерновой	Комплексное водорастворимое удобрение
24.04.08	Нутривант® Плюс 2,5 кг, 10 кг Карбамид, 0,5 л Гумасил	Удобрение 2,5 кг, 10 кг Карбамид, 0,5 л Гумасил
Показания N-тестера		
30.04.08	472	490
14.05.08	555	462

Проведенные с помощью прибора N-тестер замеры азота по листу озимой пшеницы в других хозяйствах Ростовской области, таких как ООО «Патриот» Пролетарского района, учхоз «Зерновое» Зерноградского района, ООО «Егорлыкагро» Егорлыкского района, ЗАО «Деркул», ИП Косоротов и ИП Чубатов Тарасовского района, показали прогнозируемую разницу в урожае с контролем или другими вариантами листовых подкормок от 4 до 10 ц/га. Листовое удобрение Нутривант® Плюс дает силу и мотивацию растению к поиску и усвоению питательных элементов из почвы. Вот почему оно рекомендуется к применению на высоком агрономическом фоне и на «живых» почвах. Хорошим примером здесь выглядит применение на полях с бинарными посевами. Бобовые культуры, переводя фосфор и калий, как правило, находящиеся в наших почвах в достаточном количестве, но в связанном состоянии, в доступную форму, дают возможность усвоения этих элементов другим растениям, а также имеют активные клубеньки, при помощи которых происходит азотфиксация. Нутривант® Плюс применяется планомерно для компенсации выноса питательных элементов, а также как корректирующее удобрение для доставки недостающих элементов питания в процессе вегетации растений. Проводимые весной этого года испытания на опытном поле Донского государственного аграрного университета говорят о высокой степени отзывчивости озимой пшеницы на листовые подкормки. По предшественнику подсолнечник с донником без внесения простых удобрений на сорте озимой пшеницы Краснодарская 99 была сделана листовая обработка Нутривант® Плюс Зерновой в дозе 2,5 кг/га. Через 3 недели после внесения были проведены замеры азота в листе. На обработанном участке и контроле показания N-тестера составили 615 и 507 баллов, что в прогнозируемой урожайности составило 48 и 38 ц/га соответственно.

Наименование	Нутривант® Плюс 2,5 кг/га	Контроль
Показания N-тестера	615	507
Прогнозируемая урожайность, ц/га	48	38

Сорт пшеницы: Краснодарская 99; предшественник: подсолнечник.

Зерноградский район, учхоз «Зерновое», 12 мая 2008 года
Сорт Ермак, 120 кг/га азотоски (осень), 140 кг/га селитры (весна), предшественник озимая пшеница



Нутривант® Плюс Зерновой 3,8 кг/га



Контроль

Пролетарский район, ООО «Патриот», 12 мая 2008 года
Сорт Зерноградская 9, 120 кг/га азотоски (осень), 80 кг/га селитры (весна), предшественник зернобобовые



Нутривант® Плюс Зерновой 3,7 кг



Комплексное водорастворимое удобрение

Наименование	Нутривант® Плюс 3,7 кг/га	Комплексное уд. 3,8 кг/га
Показания N-тестера	585	525
Прогнозируемая урожайность, ц/га	45	39

Сорт пшеницы: Зерноградская 9; предшественник: зернобобовые.

Приведенные результаты на озимой пшенице вызвали живой интерес у агрономов и руководителей хозяйств. Проверив его эффективность, большинство решило применить Нутривант® Плюс на кукурузе, подсолнечнике, сое, сахарной свекле и других культурах.



Практика применения Нутривант® Плюс Зерновой в хозяйствах Ставропольского края

На протяжении двух лет в Ставрополье в хозяйствах, ориентированных на применение новейших технологий, применялись удобрения серии Нутривант® Плюс. Получены положительные отзывы по применению в 2007 году Нутривант® Плюс во многих хозяйствах. В 2008 году около 100 хозяйств Ставропольского края смело применяют новейшие удобрения серии Нутривант® Плюс для получения лучшего урожая.

Среди них:

- ООО «Саблинское» Александровского района;
- СПК колхоз-племзавод «Казьминский» Кочубеевского района;
- СПК «Октябрьский» Левокумского района;
- СПК «Горячеводский» Предгорного района;
- ООО «Свободный труд» Новоселицкого района;
- СПК «Володино» Петровского района;
- ООО «Дон» Грачевского района;
- ООО ПКФ «Юагропродукт» Георгиевского района;
- СХА «Птицефабрика Кумская» Георгиевского района;
- КФХ «Алекс-1» Ипатовского района;
- КФХ «Коновальчук» Новоалександровского района и многие другие.

Предварительные обследования полей зерновых культур по этому году (применение N-тестера) показали увеличение уровня обеспеченности азотом пшеницы, на полях где применялось удобрение Нутривант® Плюс Зерновой.



КФХ «Коновальчук» Новоалександровского района



СПК «Октябрьский» Левокумского района

Эффективность Нутривант® Плюс «глазами» прибора N-тестер

N-тестер - портативный ручной прибор, позволяющий непосредственно в поле определить содержание азота в листьях зерновых культур по их цвету. Применение прибора в хозяйствах ЮФО имеет 10-летнюю историю. Задача прибора - быть точным помощником агронома в определении необходимости азотных подкормок на зерновых культурах. Так, показания прибора в 700 единиц соответствуют урожайности более 70 ц/га, 600 - 55 - 60 ц/га, 500 - 40 - 45 ц/га. Одним словом, 30 - 40 единиц по показаниям прибора - это дополнительные полнотны зерна с каждого гектара. Таким образом, с помощью прибора можно прогнозировать урожайность, избежать «недокорма» и не допускать полегания из-за «перекармливания» азотом. Нутривант® Плюс позволяет растениям зерновых дополнительно использовать 20 - 30% азота из внесенных удобрений. Этим и объясняются получаемые прибавки в виде одной, двух тонн зерна с каждого гектара, обработанного Нутривант® Плюс Зерновой.



Предварительные данные применения Нутривант® Плюс на зерновых культурах в Краснодарском крае

За последние два года новая линейка удобрений Нутривант® Плюс показала прекрасные результаты на посевах сахарной свеклы, винограда, риса, картофеля и ряда других культур.

В этом году на рынке был представлен новый продукт - Нутривант® Плюс для зерновых культур. После внесения Нутривант® Плюс совместно с гербицидами было проведено обследование посевов озимой пшеницы с использованием N-тестера. Результаты выглядят следующим образом:

- ООО «Кубанские консервы», Тимашевский район, озимая пшеница: фон - 350 кг аммиачная селитра + 150 кг сульфат аммония; контроль (показания N-тестера 553); 1,5 кг Нутривант® Плюс Зерновой + 1,5 кг Кристалон специальный (показания N-тестера 626). Прогнозируемый результат: + 1,0 - 1,2 т/га.
- ООО «Агрофирма «Кубань», Динской район, озимая пшеница Москвич: фон - 100 кг аммиачная селитра + 80 кг Карбамид; 1,5 кг/га Кристалон специальный (показания N-тестера 519); 2 кг/га Нутривант® Плюс (показания N-тестера 561). Прогнозируемый результат: + 0,5 - 0,7 т/га.
- ОАО АФ «Дружба», Приморско-Ахтарский район, озимая пшеница Кума: фон - 250 кг/га аммиачная селитра; контроль (показания N-тестера 577); 2 кг Нутривант® Плюс Зерновой (показания N-тестера 607). Прогнозируемый результат: + 0,5 т/га.
- ОАО СПХ «Новопластуновское», Павловский район, озимая пшеница Таня: фон - 250 кг/га аммиачная селитра; контроль (показания N-тестера 528); 2 кг/га Кристалон специальный (показания N-тестера 548); 2 кг/га Нутривант® Плюс Зерновой (показания N-тестера 604). Прогнозируемый результат: + 0,4 т/га, + 1,2 - 1,4 т/га.
- КФХ «Пахарь», Кущевский район, озимая пшеница Таня: фон - 300 кг/га аммиачная селитра; 1,5 кг/га Кристалон специальный (показания N-тестера 582); 2 кг/га Нутривант® Плюс (показания N-тестера 607). Прогнозируемый результат: + 0,4 т/га по сравнению с Кристаллоном.
- КХ Новиков С. Н., Новопокровский район, озимая пшеница: фон - 250 кг/га аммиачная селитра; контроль (показания N-тестера 544); 1,5 кг Нутривант® Плюс Зерновой + 5 кг Карбамид (показания N-тестера 573). Прогнозируемый результат: + 0,5 т/га.

Линия удобрений Нутривант® Плюс (НП) (Нутривант® = питательные вещества + Фертивант)

	Н Р К
НП зерновые.....	6-23-35+1MgO+0,1B+0,2Mn+0,2Zn+0,2Cu+0,05Fe+0,002Mo+ФВ
НП пивоваренный ячмень...	0-23-42+0,1B+0,5Zn+ФВ
НП рис.....	0-46-30+2MgO+0,2B+ФВ
НП масличный.....	0-20-33+1MgO+7,5S+1,5B+0,5Mn+0,02Zn+0,001Mo+ФВ
НП сахарная свекла.....	0-36-24+2MgO+2B+1Mn+ФВ
НП виноград.....	0-40-25+2MgO+2B+ФВ

ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Восьмого мая 2008 года на территории хозяйства «Кубань» Кореновского района состоялся демонстрационный показ французской техники «KUNH». Организатором «дня поля» выступила компания «Альтаир», которая уже второе десятилетие предлагает качественную сельскохозяйственную технику аграриям юга России. В ассортименте продукции компании особое место занимают машины «KUNH». Кроме этого «Альтаир» является официальным дилером практически всех отечественных производителей сельхозтехники.

Об истории развития, предлагаемой технике, политике предприятия и планах на будущее нашей газете рассказал заместитель начальника отдела продаж компании «Альтаир» Александр ЛЯШЕНКО.



- «Альтаир» на рынке сельхозтехники юга России серьезно работает уже не первый год. Расскажите нашим читателям об истории компании.

- Действительно компания «Альтаир» на рынке сельхозтехники уже 12-й год. За это время из маленькой организации с одним-единственным офисом она выросла в крупное предприятие. Мы занимаемся реализацией как полнокомплектной техники, так и запчастей. У нас всегда в наличии запасные части ко всем моделям сельхозтехники, которые мы предлагаем. Однако мы не только продаем машины и агрегаты, но и обеспечиваем высокий уровень сервисного обслуживания.

С каждым годом увеличивается число заводо-производителей, с которыми мы сотрудничаем. В настоящее время мы представляем интересы не только российских, но и иностранных компаний: французского концерна «KUNH», датско-немецкого Kongskilde.

- Как строятся ваши отношения с клиентами?

- «Альтаир» подходит индивидуально к каждому клиенту. Причем мы предлагаем не просто технику, а технологию: учитывая особенности хозяйства, анализируем потребности, выявляем проблемы, тщательно подбираем комплекс машин, даем рекомендации по возделыванию полей при помощи данной техники, советы по грамотной эксплуатации сельхозмашин и орудий. Нам важно, чтобы наши методы работы и



«Альтаир»: мы поставляем своим партнерам современную технику

конкретные предложения помогали аграриям добиваться наивысших результатов.

- Какова ценовая политика «Альтаира»?

- Мы считаем, основные критерии, которыми руководствуется аграрий при выборе поставщика сельхозтехники, - это цена, качество предлагаемых машин и уровень послепродажного обслуживания. Опираясь на эти отправные моменты, мы и работаем. Цена - немаловажный фактор, влияющий на выбор аграриев, это ни для кого не секрет. Мы работаем напрямую с заводами-изготовителями, являясь официальными дилерами практически всех отечественных производителей сельхозтехники: Ростсельмаш, Агротехмаш, даже украинской «Червона Зирки». Соответственно, можем себе позволить не завышать цены и продавать качественную технику по приемлемой стоимости.

- Какое внимание уделяется качеству техники?

- Качество техники - основное требование, предъявляемое «Альтаиром» заводом-производителем. Уже на третий год существования компания создала собственный отдел контроля качества. Весь поступивший товар не поступает в продажу до тех пор, пока ОТК не даст добро. Так что выражение «За качество отвечаем» для нас не пустой звук.

- Надо понимать, оказание качественного сервисного обслуживания для «Альтаира» тоже не пустой звук?

- Совершенно верно. Мы прекрасно понимаем: первую машину продает продавец, а вторую - сервисник. От качества сервиса напрямую зависит объем продаж. Чем лучше наше гарантийное и послепродажное обслуживание, тем больше единиц техники в конечном счете продадим. Мы располагаем солидным сервисным центром, который постоянно расширяется. Руководство «Альтаира» регулярно отправляет специалистов-сервисников на курсы повышения квалификации, на заводы - производители техники, чтобы изучить ее особенности на месте, в т. ч. расположенные за рубежом.

Добавлю еще, что наши сервисные центры обеспечены необходимой электроникой для диагностирования возможных проблем, а также

имеют в достаточном количестве автотранспорт, чтобы мобильно реагировать на заявки.

- «Альтаир» - региональная компания. Расскажите о сети ее филиалов.

- Необходимость в создании сети обособленных региональных отделов продаж назрела тогда, когда число наших клиентов и удаленность их хозяйств стали расти в геометрической прогрессии. Некоторые аграрии преодолевали чуть ли не тысячи километров, чтобы попасть к нам. Среди сотрудников в то время даже ходила шутка: мол, пора менять наш слоган «Мы ближе!». Не буду кривить душой: для «Альтаира» близость к аграриям всегда была предметом гордости. И находится «Альтаир» - мощное предприятие - не в шумном мегаполисе, а в небольшом провинциальном городке. Зернограде - среди полей, на земле, вблизи многих сельхозпредприятий.

Понятно, сколько неудобств для аграриев ряда регионов вызывала наша удаленность. Поэтому сегодня продолжается крупная работа по созданию мощной региональной сети. Уже несколько лет успешно снабжают крестьян сельхозтехникой отделы продаж в городах Краснодаре, Тихорецке, станицах Павловской и Каневской (Краснодарский край), в поселках Орловском и Тарасовском (Ростовская область). Буквально на днях состоится открытие отделов продаж в Тимашевске Краснодарского края и Константиновске Ростовской области. Намечены дальнейшие перспективы расширения сети.

- На юге России самая популярная, пожалуй, сельхозтехника Ростсельмаш. Расскажите о сотрудничестве с ним.

- «Альтаир» не первый год является официальным дилером Ростсельмаш, предлагая аграриям оригинальные запасные части. Ростсельмаш сегодня демонстрирует достойный уважения, серьезный подход не только к организации производства, но и к продвижению оригинальных запчастей. Среднестатистический комбайн в силу сезонности работы на ходу всего 1,5-2 месяца в году. Но в период, когда даже один день простоя оборачивается огромными потерями для хозяйства, аграрии не имеют права рисковать, покупая контрафактную продукцию. Ростсельмаш обращает внимание аграриев на важность покупки именно оригинальных запчастей, в чем его огромная заслуга. К нам запчасти поступают всегда в срок и в необходимом количестве. Поэтому краснеть перед заказчиками нам не приходится.

- В числе ваших партнеров - французский концерн «KUNH». Как выстраиваете отношения с этим мировым производителем сельхозтехники?

- «KUNH» - один из старейших производителей сельхозтехники: 180 лет - солидный возраст. И один из мировых лидеров в производстве

прицепной и навесной техники. Об этом говорят огромные объемы продаж: порядка 570 млн. евро в год. Мало кто продает столько. А крестьяне во всех уголках земного шара одинаковые: платить за то, что им не нужно, не будут. Сегодня, в условиях жесткой конкуренции, серьезные продажи ценятся особо. Они свидетельствуют о признании, качестве продукции.

Немаловажную роль в развитии наших отношений играет схожесть политики «KUNH» с политикой «Альтаира»: мы думаем прежде всего о сельхозпроизводителе. «KUNH» старается обеспечить аграриев высокопроизводительной и, что немаловажно, инновационной техникой. Сегодня компания владеет порядка 1500 патентами на новые, оригинальные идеи, соответствующие мировым стандартам.

- ООО «Альтаир СМ» совместно с «KUNH» организовали этот демонстрационный показ в хозяйстве «Кубань». Какие задачи вы ставили перед собой?

- Участие в проекте «Первый демтур «KUNH» в России» и организация демпоказа имели целью не просто показать технику для кормозаготовки, рассказать о ее производственных возможностях и инновационных отличиях, но и продемонстрировать ее в деле. На мой взгляд, демпоказ прошел более чем удачно. На нем присутствовали руководители и главные специалисты коллективных и фермерских хозяйств, районных сельхозуправлений. Техника показала все свои сильные стороны, несмотря на дождливую погоду, и заслужила положительные отзывы не только давних, но и, что очень важно, потенциальных партнеров.

- Значит, можно утверждать, что «Альтаир» гордится своими партнерами? А каковы планы на будущее?

- Безусловно, ни за одного партнера нам не стыдно. Мы не искусственно увеличиваем их количество. Продавать некачественный товар не в наших правилах. И, если кто-то из наших партнеров начнет экономить на качестве, мы не задумаемся разорвать отношения. Ведь мы в ответе за то, что предлагаем.

И наша политика в этом направлении дает свои результаты. Каждый год объем продаж компании увеличивается в среднем на 30 - 40%. И в будущем собираемся только наращивать его. Это вполне реально, несмотря на большую конкуренцию. Ведь в нашем арсенале качественная техника от лучших производителей, собственный независимый контроль качества и первоклассный сервисный центр!

Беседовала Ж. КАЗАРЯН

Фото С. ДРУЖИНОВА

347740, Россия, Ростовская область, г. Зерноград, ул. Шукшина, 1.

Тел./факс (86359) 40-700 (многоканальный)

e-mail: altair@altair-ak.ru www.altair-ak.ru



Европейские технологии выращивания животных на Кубани

Датское значит отличное?

Руководима В. И. Комлацким кафедра обеспечивает научное сопровождение работы «датской» свиноводческой фермы, известной под названием «Пятачок», успешно работающей в учебно-опытном хозяйстве КубГАУ. «Датской» ее называют потому, что в ее строительстве принимали участие датчане. Рассказывая об особенностях работы этой фермы, Василий Иванович отметил, что построена она как учебно-демонстрационный комплекс по европейскому, в частности по датскому, типу. Средства на ее постройку были специально выделены из краевого бюджета губернатором Краснодарского края А. Н. Ткачевым. Любый руководитель или специалист агропредприятия может побывать на ней и посмотреть, как получают на откорме свиней по 950 - 960 г среднесуточного привеса. Такие привесы здесь получают постоянно, на протяжении двух лет работы. На одну свиноматку на этой ферме получают по 27 поросят в год. Свиней сажают на мясокомбинат в возрасте 155 - 165 дней с тонким слоем сала (не более 20 мм). В среднем по краю свиней сажают на убой в возрасте 280 - 320 и даже 350 дней, т. е. их откармливают на 3 - 4 месяца дольше. А это дополнительные затраты корма, энергосурсов и человеческого труда. Следует отметить, что на сегодняшний день на Кубани и в России в целом затраты корма на один килограмм привеса составляют от 5 - 6 до 8 кг, тогда как на «датской» ферме и за рубежом этот показатель не превышает 3 кг.

На «датской» ферме используют корма (ячмень, пшеница, кукуруза, соя), выращенные на полях учебно-опытного хозяйства КубГАУ. Их готовят в комбикормовом цехе, находящемся на территории фермы. Здесь в обработанное зерно добавляют премиксы. В их состав входят рыбная мука, микро- и макроэлементы, пробиотики. На этой ферме используются премиксы греческой фирмы «Ветхалис». Ученые кафедры частной зоотехнии рассчитали рационы кормов для «Пятачка», сбалансированные именно премиксами этой фирмы. Рационы оказались эффективными, поэтому их стараются не менять.

На ферме 6000 голов свиней, везде чистота и порядок. Работники получают неплохую по европейским меркам зарплату. Всего здесь занято 6 человек. На российских фермах с таким количеством свиней работает по меньшей мере 25 - 30 человек.

Высокопродуктивная порода - залог успеха

Возникает естественный вопрос: почему наши животные не в пример иностранным сородичам растут так долго и требуют много корма? Причина банальна - во всем виновата генетика. Отечественные породы животных заметно уступают зарубежным по показателям продуктивности. Например, отечественная порода крупного рогатого скота красная степная неприхотлива и в случае неурожая может поедать камыш с крыши коровника, но при этом не способна обеспечить высокую продуктивность при оптимальных условиях кормления. Та же картина наблюдается в отношении птиц, свиней и других животных.

Причины такого положения уходят корнями в наше далекое прошлое. Начиная с 30-х годов прошлого столетия генетика в СССР подвергалась яростным нападкам. На печально известной августовской (1948 г.) сессии ВАСХНИЛ противники генетики при поддержке политического руководства страны довели до разгрома генетику как науки и объявили ее вне закона. На смену генетике пришла так называемая мичуринская агробиология, в основу которой были положены лженаучные, волюнтаристские методы академика Т. Д. Лысенко. Это, несомненно, негативно сказалось на уровне и качестве всей селекционной работы в стране.

Зарубежные селекционеры тем временем, используя самые современные методы селекции, создавали новые, высокопродуктивные породы животных и птиц. А советские чиновники, ответственные за развитие животноводства страны, еще долго держались за старые отечественные породы. К стати, инструкции по бонитировке советских времен сохранились и действуют до сих пор. Согласно им элитные животные по продуктивности почти в два раза уступают животным из рядовых хозяйств, которые завезли поголовье из-за рубежа.

К счастью, сегодня российские специалисты смогли по достоинству оценить значение зарубежных высокопродуктивных пород животных и птиц для подъема животноводческой отрасли страны. Мы в массовом порядке завозим высокопродуктивный скот из-за рубежа. В Предгорную зону нашего края, где хорошие условия для выпаса, завозятся в основном герефордская и абердин-ангусская породы крупного

рогатого скота. Черно-пестрые голштинофризы - признанная в мире высокоудойная порода скота завозится в основном в хозяйства равнинной части края («Победа» Каневского и «им. Ильича» Ленинградского районов). В «Победе» (руководитель В. П. Тормашев) удои составляют 7 - 8 тыс. кг молока в год, а на отдельной ферме достигают 9 тыс. кг. Отличные показатели получены в хозяйстве фермера Чалого из Мостовского района. Он завез герефордскую породу крупного скота из Австралии и получает на откорме среднесуточные привесы 1200 - 1400 граммов. На построенную в его хозяйство по западному проекту свиноводческую ферму из Франции завезена порода свиней ландрас. Животные обеспечивают до 1 кг привеса в сутки, и фермер готов сейчас продавать всем желающим молодняк этой высокопродуктивной породы.

Одновременно обострилась проблема с отечественными племенными хозяйствами. Они рушатся, т. к. выращенный там племенной скот отечественных пород никто не покупает из-за его низкой продуктивности. Реальный хозяин понимает, что, закупив за границей породистую свинью ценой 25 - 30 тыс. рублей, можно не сомневаться в том, что она и ее потомство будут давать по 24 - 25 поросят в год, а эти поросята обеспечат свыше 900 граммов среднесуточного привеса.

Зарубежные породистые товарные животные по продуктивности лучше, чем наши племенные. Наши свиньи вместо 900 г привеса дают всего 300 - 400 г, поэтому и кормить их надо в два раза дольше, а крупный рогатый скот вместо 1200 - 1400 г дает всего 600 г среднесуточного привеса.

Выращивание высокопродуктивных иностранных пород скота, а также применение на фермах высокопроизводительной зарубежной техники и оборудования позволяют существенно интенсифицировать производство животноводческой продукции и обеспечить комфортные условия работы для наших сельян. На российских фермах и отечественном оборудовании по сравнению с Америкой и Европой затрачивается в 25 - 30 раз больше труда. Поэтому и зарплата у наших животноводов в 15 - 20 раз меньше. Показательно, что в Америке на производство 1 ц свинины затрачивается 0,66 чел./час, в Европе - 1 чел./час, а в нашем родном Отечестве - 25 - 33 чел./час.

Что касается птицеводства, то из Франции, Голландии и Канады были завезены яйца бройлеров специальной селекции. Птиц поместили в нормальные условия содержания и кормили по рационам, разработанным российскими и зарубежными учеными еще 50 - 60 лет назад. Среднесуточные привесы у этих бройлеров достигают 40 - 50 г. Это европейский уровень продуктивности, обеспечивающий высокую рентабельность птицеводства. К стати, в советские времена птицеводов награждали за среднесуточные привесы 20 - 24 г.

Зарубежный высокопродуктивный скот будет хорошо «оплачивать» корм и давать высокую продуктивность, если попадет в условия комфортного содержания и нормального кормления. Нельзя ожидать высокой продуктивности, не обеспечив животных

ПЕРЕДОВОЙ ОПЫТ



В настоящее время немало российских хозяйств выращивает высокопродуктивный породистый скот, завезенный из-за рубежа. Насколько это оправдано в наших условиях и какой экономический эффект получают отечественные животноводы, делая ставку на зарубежные породы скота? Об этом мы беседуем с известным кубанским ученым-животноводом, заведующим кафедрой частной зоотехнии и свиноводства КубГАУ, заслуженным деятелем науки Российской Федерации, доктором сельскохозяйственных наук, академиком РАЕН, профессором В. И. КОМЛАЦКИМ.

высококачественным полноценным кормом. Для нормального развития животноводческой отрасли необходимо выращивать 4 - 5 культур, а при содержании крупного рогатого скота переходить на однотипное кормление. Коровы должны стоять круглый год под крышей и питаться однотипным сбалансированным кормом, чтобы их желудочно-кишечный тракт постоянно не перестраивался и не подвергался стрессам при смене корма.

Рационы животных должны быть сбалансированы по содержанию белков, жиров, витаминов и минеральных элементов. Только сбалансированные рационы способны обеспечить необходимый интенсивный рост животных. Реализовать эту азбучную истину сегодня помогают премиксы, выпускаемые как отечественными, так и зарубежными фирмами.

В силу известных причин после переходного периода животных в России стало мало. По сравнению с 1990 годом почти в 3 раза уменьшилось количество свиней и коров, которые дают основную мясную продукцию. Когда-то на Кубани было 560 тыс. голов дойного стада, 3,5 млн. голов свиней и около 1,5 млн. овец. Сегодня осталось 170 тыс. дойных коров, 1,4 млн. свиней и около 100 тыс. овец. Дефицит мяса привел к тому, что его стали завозить из-за границы в количестве почти 3 млн. тонн. В основном это мороженое низкокачественное мясо.

Низкая интенсивность отечественных пород скота привела к тому, что население России употребляет в пищу в основном старое, жесткое мороженое мясо. Употребление в пищу такого мяса пагубно сказывается на здоровье россиян, являясь одной из вероятных причин низкой продолжительности жизни. В ряде цивилизованных стран, таких как Испания и Греция, замороженное мясо запрещено к использованию. Граждане этих стран готовят пищу из свежего либо охлажденного мяса.

Нужны справедливые законы!

В нашей беседе В. И. Комлацкий затронул несколько проблем, имеющих большое значение для развития животноводства в стране и требующих законодательного урегулирования.

Ежегодно наша страна продает за рубеж около 12 млн. т зерна и вместе с тем завозит около 3 млн. т мяса. Если бы мы оставили это зерно в стране, его вполне хватило бы для производства этих 3 млн. т мяса. При этом в нашей стране осталось бы около 50 млн. т ценного органического удобрения (навоза). Люди были бы обеспечены работой, увеличились бы налоговые отчисления в бюджеты разных уровней.

Сокращая поголовье скота, мы нарушаем сложившуюся на селе инфраструктуру. Многие хозяйства, имея 100, 200 и даже 1000 га пашни, не занимаются животноводством. Им проще вырастить и продать зерно, чем обременять себя хлопотами с животноводством. Министерство сельского хозяйства не приняло своевременных мер для преодоления диспропорции развития растениеводческой и животноводческой отраслей. Министерство обладает правом законодательной инициативы и потому должно предложить Государственной Думе принять закон, обязывающий сельскохозяйственные предприятия, имеющие большое количество пашни, заниматься животноводством.

Другая проблема, требующая законодательного разрешения, - неэффективные собственности. Сельскохозяйственным предприятием часто управляет руководитель и хозяин в одном лице. Нередко он не умеет грамотно вести дело, не платит зарплату, налоги, работает из года в год все хуже. Чтобы такое предприятие работало эффективно, необходимо менять собственника или форму собственности. Необходимо принять закон, позволяющий нерадивому хозяину за его собственные деньги назначить управляющего-профессионала, который сможет грамотно вести дело. В мире такой опыт есть, и его необходимо использовать.

Еще одна проблема - проблема собственности мясокомбинатов и перерабатывающих предприятий. Сегодня мясокомбинаты не платят сельхозпроизводителям за качество свинины или говядины. Каких-либо документов, регламентирующих оплату качества продукции, сегодня не существует. Вместе с тем стоимость 1 кг сырья (т. е. мяса) в 2,5 - 3, а иногда и в 4 раза ниже, чем готовой продукции (сосисок, колбас). И всю прибыль мясокомбинат, как собственник, забирает себе, не делясь с поставщиками сырья.

За рубежом мясокомбинаты являются кооперативной собственностью сырьевиков и имеют возможность направить часть прибыли, полученной от переработки мяса, на развитие животноводства. Министерство сельского хозяйства и департаменты на местах в свое время проморгали процесс приватизации мясокомбинатов и не отрегулировали процесс перераспределения прибыли от переработки мяса. Сегодня министерство просто обязано разработать законодательную базу, регламентирующую процесс возвращения прибыли производителям мяса, для использования ее в целях развития сельскохозяйственного производства.

А. ГУЙДА, к. с.-х. н.
Фото автора





Фермер Джаухан мечтает заработать и купить новую технику

В Ростовской области фермерских хозяйств более 12 тысяч и еще почти 80 тысяч подворий. Все вместе они занимают львиную долю в агропромышленном комплексе региона. Министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области не скрывает: 70% мяса и молока производят в таких вот маленьких семейных хозяйствах. Тем не менее именно фермерским хозяйствам этой весной оказалось сложнее всего провести посевную и ухаживать за посевами.

Всегда рентабельное фермерское хозяйство в этом году попало в финансовую беду. Весенние работы оказались для малоземельного фермера неожиданно дорогими: на каждый гектар затрачено более 10 тысяч рублей. Фермер признается: несмотря на то

еще недавно стоившая 16,80 за литр, сейчас приобретается по 20 рублей.

Я ведь тоже хочу трудиться на том же «КЛААСЕ» или «Джон Дире», в комфортных условиях. За двадцать лет работы на земле неужели не заслужил? А вместо этого приходится пускать деньги на самое насущное, а новую технологию вводить за счет своих, почти кулибинских переделок. Вон у меня автопарк – в наследство от прошлого века достался.

От прошлого века переделанный гусеничный ДТ-75М, модернизированная селка СПЧ-6, два МТЗ-82, комбайн «Нива» и еще кое-что из навесных орудий. И тем не менее фермер уверен: совсем скоро ему удастся перейти на безотвальную вспашку. Этот процесс, по мнению нашего героя, неизбежен.

Микаэль Джаухан, как и, пожалуй, большинство отечественных фермеров, большой оптимист. Почти как на отчетном собрании, он рассказывает – все уходные весенние работы провел в срок, виды на урожай хорошие. На счету средств хватит на ГСМ в первые дни уборки... Если, конечно, после мая цены на горючее не поднимутся еще больше.

Мясниковский район,
Ростовская область

Посевная – в единственном лице

Хотелось бы, чтобы заработанный селянином рубль был значительнее, – в один голос говорят донские фермеры. – Ведь у нас держат цены на продовольствие, а не на энергоносители. Вот и опять договорились не поднимать цены на продукты питания. А ведь переработчики не будут работать себе в убыток. Так что в конечном итоге все эти договоренности влияют в первую очередь на нас.

Микаэль Джаухан в фермерском движении с 1989 года. Он одним из первых стал законным арендатором, а потом, пройдя километры чиновничьих коридоров, дойдя даже до Москвы и президента Бориса Ельцина, получил в пожизненное пользование

сто с небольшим гектаров. В документах так и написано: «Микаэлю Джаухану выделены 119 гектаров неудобья», то есть земли, не предназначенной для сельскохозяйственных работ и никому в принципе не нужной. За пятнадцать лет фермер Джаухан обогатил несколько десятков гектаров, собрав горы камней и искусственно создав плодородный слой. Теперь получает, как сам признается, неплохой урожай.

Здесь все в терновнике было! – обводя просторы взглядом, говорит Микаэль Аршакович. – Выкорчевал сам, где сейчас ручей – экскаватором сброс сделал, чтобы выровнять землю. Ведь еще в девятых вода здесь растекалась по всему полю и рос один камыш.

что его хозяйство совсем маленькое, и ведет он его один, и исключительно на свои кровно заработанные (Джаухан в принципе не берет кредитов), семена выбирает не иначе как Singenta или Pioneer и удобрений вносит до 150 кг на га. Цена же этой весной подскочила в основном за счет топлива.

Меньше в фонд заработной платы и больше на развитие хозяйства. За счет этого и раскручиваемся. Может быть, это и не совсем правильно, зато я никому не должен, – уверенно говорит хозяйственник.

Фермер мечтал заработать и купить новую энергосберегающую технику. Вместо этого все сбережения пустил на топливо. Солярка,

Телемост: цифровые технологии на пользу аграриям

Посмотреть друг другу в глаза, пусть и через монитор, в министерстве сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области стало уже традицией. Вот и недавно слово дали и синоптикам, и чиновникам, и только что вернувшимся с полей аграриям. Говорили о прошедшей посевной и видах на урожай.

Во время видеоконференции на связь с донским минсельхозом выходят аграрии и руководители сельхозуправлений из 43 районов Ростовской области. Докладывают о сложившейся ситуации на своей территории и в прямом эфире решают наиболее острые проблемы. Начинают с общей картины в области.

Этот год по-своему уникальный для Ростовской области. Посевная площадь стремительно приближается к 3 млн. га, почти 2 млн. га заняты под озимой пшеницей – такого показателя на донской земле не было уже четверть века.

И пускай майские дожди замедлили сев, зато дали хорошие прогнозы на урожай. Основная задача теперь – правильно провести агротехнические мероприятия и избежать потерь от вредителей. Сев яровых из-за дождей в нынешнем году идет с опозданием. Чтобы избежать связанных с этим экономических потерь, специалисты рекомендуют закончить полевые работы не позднее 1 июня.

Учитывая мнение науки, руководителям хозяйств необходимо в кратчайшие сроки организовать проведение внекорневых подкормок озимой пшеницы, иначе в сложившихся погодных условиях сложно будет получить зерно 3-го

и даже 4-го класса, – говорит в режиме он-лайн министр сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области Вячеслав Василенко. – Надо понимать, что сложившиеся условия очень благоприятно влияют на развитие вредителей,

болезней и сорной растительности. Для получения качественного зерна озимой пшеницы обязательно нужно провести комплекс защитных мероприятий по предупреждению этих проблем. Особенно актуален сегодня клоп-черепашка.

Уже сегодня специалисты министерства сельского хозяйства и продовольствия готовы прогнозировать стартовые цены на зерно урожая этого года. По их мнению, закупочная цена пшеницы 3-го класса составит от 6700 – 7000 рублей, 4-го класса – от 6400 рублей, фуража и ячменя – от 6000 рублей. Минсельхозом России уже определен и нижний порог цен, в случае достижения которого будут начаты государственные закупочные интервенции.

Тем не менее прежде, чем продавать, надо собрать. Виды на урожай хорошие, но все зависит от погоды в летние месяцы.



В ближайшие дни столбик термометра поднимется до 33 градусов. Но лето начнется с понижения температуры. Причем случится это уже в выходные. Местами она опустится до 16 градусов. А июнь в области пройдет с показателями ниже нормы, – говорит главный донской синоптик Наталья Самолетова, директор ГУ «Ростовский ЦГМС-Р». – А вот в июле температура, наоборот, будет выше нормы. Ожидается острая нехватка влаги. Однако жара, по предварительным данным, спадет уже в середине августа.

В целом, резюмирует Наталья Самолетова, на погоду надеяться, но себя подстрахуйте... Мало ли что. С нею соглашается и министр сельского хозяйства и продовольствия Вячеслав Василенко.

И не забывайте своевременно сдавать документы на получение субсидий по страховке, – говорит Вячеслав Василенко. – В 2008 году размер государственной поддержки составляет 50% уплаченных страховых взносов. Напоминаю, на поддержку элитного семеноводства выделяется более 8 млн.

руб. субсидий, на закладку и уход за многолетними насаждениями – более 55 млн. руб., для компенсации части затрат на приобретение минеральных удобрений – 76,4 млн. руб. и на химическую защиту – 2,5 млн. рублей.

Впрочем, резюмирует Вячеслав Василенко, судя по тому, что эти средства по итогам прошлого года не были выбраны, создается впечатление, что деньги нашим аграриям не нужны. Аграрии, находясь за сотнями километров от областного центра и министерства, благодаря видеоконференции, глядя в глаза руководителю ведомства, называют выводы ошибочными. И просят упростить систему получения государственной помощи: «Наше дело не по кабинетам ходить, а в поле пахать, вот и не хватает времени на бумажки!».

После полутора часов «разбора полетов» главный аграрий области желает всем хорошей погоды и больших урожаев. Следующий телемост запланирован на середину лета, когда появятся горячие сводки с полей.



«Кировец»-труженик

ЭКО ВЫСТАВКИ

Компания «Югпром» известна как надежный поставщик высокопроизводительной техники различных иностранных и отечественных производителей. Сегодня на рынке сельскохозяйственных машин России и стран СНГ компания «Югпром» предлагает самый мощный отечественный трактор «Кировец» К-744РЗ, аналогов которого на постсоветском пространстве еще нет. Его максимальная мощность 420 л.с.!

На выставке «Золотая Нива – 2008» в г. Усть-Лабинске работу трактора можно было наблюдать на демонстрационном показе в поле, где он показал все свои преимущества.

СЛОВО «кировец» знакомо в России, наверное, каждому, даже не имеющему отношения к сельскому хозяйству, человеку. Однако мало кто знает, что так называют не только легендарные тракторы, но и людей, которые работают в ОАО «Кировский завод» и в его дочернем обществе – ЗАО «Петербургский тракторный завод», где конструируют, собирают и испытывают «Кировцы».

Петербургский тракторный завод сегодня является одним из крупнейших предприятий сельскохозяйственного машиностроения России, а его продукция получила признание и сертификацию не только в России, но и за рубежом. Техническое перевооружение завода позволило повысить качество выпускаемых машин и расширить их ассортимент для более полного удовлетворения потребностей клиентов. Продукция ПТЗ – это прежде всего современные, энергонасыщенные экономичные колесные тракторы общего назначения «Кировец» К-744 серии Р, обеспеченные гарантийным и сервисным обслуживанием. Наряду с легендарными К-700 и К-701 они составляют на сегодня основу парка тяжелых пахотных тракторов большинства российских сельхозпредприятий. Завод производит 9 модификаций этих тракторов, способных выполнять широкий спектр работ, а также комплекс навесных орудий и агрегатов к ним (плуги, бороны, полуприцепы). Технику Кировского завода активно приобретают ОАО «Росагролизинг» для поставки в хозяйства по лизинговым схемам, областные отделения Росагролизинга РФ (через дилерскую сеть), агрохолдинги «Стойленская Нива», «Орловская



На «дне поля» «Кировец» показал все свои преимущества (агрегирован с ПЧН-4,5 производства «БДМ-Агро»)

Нива» (Россия), Двинское РСУ (Белоруссия) «Восток-Зернопродукт» (Татарстан), «Иволга-Холдинг» (РФ и Казахстан)...

Ежегодно на предприятии разрабатываются новые модификации тракторов и промышленных машин. Серийный выпуск трактора «Кировец» К-744РЗ мощностью 390 л.с. начался в 2007 году. Отличительная черта этой модели – широкая базовая комплектация, благодаря чему трактор может работать с любыми широкозахватными и комбинированными орудиями российского и зарубежного производства. Эксплуатационные испытания и маркетинговые исследования показали, что по эргономике, системе управления и в целом ряду других показателей «Кировец» К-744РЗ не уступает лучшим зарубежным образцам, а по цене значительно дешевле западных аналогов.

Эти преимущества определяют востребованность «Кировцев» и постоянное расширение рынков их сбыта.

Необходимость в технике данного класса будет только расти. Именно они составляют основу тракторного парка в России, а с учетом того, что 85% тракторов данной категории уже отработали 20 и более лет, парк этот требует замены. Растущий спрос на них продиктован также современными агротехнологиями, которые эффективны при применении энергонасыщенных машин мощностью до 500 л.с.

Сегодня главная задача завода – достойно отвечать требованиям рынка, своевременно разрабатывать новые, соответствующие мировым стандартам линейки машин. Таким ответом станет производство тракторов новых серий 7000 и 9000 мощностью 420, 450 и 500 л.с. Кроме того, в ближайшем будущем кардинальное обновление претерпит мо-



На «Золотой Ниве - 2008» «Кировцам» - особое внимание

Мнения специалистов

Александр ТРОФИМЕНКО,
механизатор, ЧП Назаренко А.А.:

- Работаю на «Кировце К-744РЗ» около четырех лет, трактором доволен. Производительность достаточно высокая – 57 га за рабочий день. Если говорить о кабине и ее оснащении, то здесь производитель создал поистине европейский уровень. Агрегатируется «Кировец» К-744РЗ со всей прицепной техникой как иностранных, так и отечественных производителей, оснащен мощным двигателем 390 л.с. Поломок у этой машины практически не бывает.

Этот трактор мы приобрели в компании «Югпром». «Югпром» же обеспечивает сервисное обслуживание, оказывая содействие в любых возникающих вопросах. Сервисная служба компании – очень мобильная и в силах обеспечить технику всеми необходимыми запасными частями, а также оборудованием для диагностики и настройки.

Александр СОЛОДКИЙ,
инженер сервисной службы компании «Югпром»:

- Мы не только продаем технику, но и настраиваем ее уже в хозяйстве, применительно к конкретным почвенно-климатическим условиям. Проводим предпродажное обслуживание, после чего заключаем договор на полное гарантийное обслуживание: 2 года, или 600 моточасов, для комбайнов Ростсельмаш и 1000 моточасов для тракторов «Кировец». Работает у нас «горячая линия» - специалисты дают необходимые консультации. Для оперативного выезда в хозяйства у нас имеются специальные сервисные автомобили «Газель», оснащенные необходимым оборудованием для работы в поле. В течение суток мы в силах устранить любую неисправность. Причем используем исключительно заводские запасные части. Главный офис компании «Югпром» находится в г. Ессентуки, имеются также представительства в Краснодарском крае – г. Краснодаре и Славянске-на-Кубани. В этих регионах имеются свои склады запасных частей. Мы стараемся удовлетворить все требования сельхозпроизводителей и обеспечить технику качественными запасными частями и сервисом.

дельный ряд промышленных машин на базе трактора К-744 – бульдозеры и погрузчики. Уже в этом году планируются серийное производство и отгрузка стратегическим партнерам первых партий фронтального погрузчика нового поколения «Кировец 3060» грузоподъемностью 6 тонн, который стал лауреатом премии «Золотой Горняк Года - Лучшая новинка-2007» на прошедшей в Москве международной выставке Mining-2007.

Для создания «Кировцев» нового поколения необходимы новые технологии и оборудование. Именно поэтому одним из приоритетных инвестиционных проектов ОАО «Кировский завод», рассчитанным до 2011 года, является модернизация производства ЗАО «Петербург-

ский тракторный завод». Стоимость проекта – 700 млн. рублей, срок окупаемости – 2–3 года. Проект предусматривает реконструкцию и техническое перевооружение производства, смену устаревших технологий, что позволит увеличить объемы производства, снизить себестоимость производимой продукции, повысить ее качество и конкурентоспособность, расширить модельный ряд. Для более эффективной работы с рынком, минуя посредников, в 2007 году создана собственная сбытовая структура – Торговый дом «Машины Кировского завода».

А. ЗАКИН
Фото С. ДРУЖИНОВА

По вопросам приобретения техники Петербургского тракторного завода 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.

О рапсе озимом замолвим вновь слово

СТРАНИЧКА КОМПАНИИ «РОСАГРОТРЕЙД»

В жестких условиях требования рынка перехода к минимальным и нулевым технологиям возделывания сельхозкультур рапс может и должен стать основной масличной культурой полевого севооборота на юге России.

Для ЭТОГО существует ряд объективных причин. Во-первых, благоприятные почвенно-климатические условия, способствующие успешному его возделыванию. Во-вторых, исключительная технологичность этой культуры, требующей минимальных материальных и трудовых затрат. В-третьих, рапс как никакая другая масличная культура (соя, подсолнечник, арахис и др.) сочетает в себе высокую потенциальную урожайность (лучшие отечественные сорта дают до 3 - 4 тонн маслосемян с каждого гектара, а отдельные импортные гибриды – до 5 - 6 т/га) с высоким содержанием масла (до 45 - 48%) и белка в семенах (22 - 25%).

Рапс обладает рядом исключительно ценных достоинств. Рапсовое масло широко используется на Западе в натуральном виде на пищевые цели. По данным диетологов, это ценнейший продукт. Благодаря значительному содержанию глицеридов ненасыщенных жирных кислот в составе рапсового масла улучшает обмен веществ в организме человека, омолаживая его, уменьшает возможность тромбообразования, противодействует развитию сердечно-сосудистых заболеваний (что очень актуально в наш стремительный век), регулирует содержание холестерина в крови и т. д.

Общезвестна и ценность рапсового шрота – высокобелкового (до 35 - 39%) корма для животных, который по сбалансированности аминокислотного состава не уступает дорогостоящему зернобобовому аналогу.

Исключительна роль рапса в полевом севообороте как предшественника. Обладая мощной корневой системой, он дренирует почву на большую глубину, обеспечивая ее большим количеством органического вещества, что позволяет исключить глубокие обработки плугом и не тратить на внесение органики. В настоящее время доказано, что разумное внедрение рапса в полевой севооборот не только дает высокую прибыль от реализации его маслосемян, но и позволяет без дополнительных затрат повысить урожайность озимой пшеницы на 25 - 30% и на 10 - 15% - продуктивность других культур в севообороте.

Без внедрения рапса в полевой севооборот будет крайне сложно осуществить переход от дорогостоящих и разрушающих плодородие почвы технологий возделывания культур на базе отвалной вспашки к природоохранным

энергосберегающим на базе минимальных и нулевых обработок.

Все эти достоинства рапса давно получили высокую оценку на Западе, и на сегодня по посевным площадям, сбору маслосемян и производству растительного масла он твердо занимает второе (после сои) место в мире, значительно опережая подсолнечник.

Почему же на юге России, на Кубани эта выдающаяся культура больше полвека влачит жалкое существование «падчерницы», занимая ежегодно всего от 20 до 40 тыс. га?

Первоначально такое положение объяснялось отсутствием перерабатывающей промышленности, а следовательно, и отсутствием спроса на маслосемена. Неспособность рапосеяния и авторитет академика В. С. Пустовойта, и его великие, признанные во всем мире высокоурожайные сорта подсолнечника. Не было ни отечественных, ни импортных сортов рапса, способных конкурировать по урожайности с сортами подсолнечника. И это было понятно. Сегодня ситуация изменилась коренным образом: создана стабильная отечественная перерабатывающая промышленность, появился спрос на маслосемена как внутри страны, так и для вывоза за границу, созданы великолепные отечественные и зарубежные сорта и гибриды рапса, значительно превосходящие по урожайности лучшие сорта подсолнечника, т. е. совершен огромный прорыв, который, казалось, должен дать соответствующий толчок рапосеянию на юге России, в т. ч. на Кубани. Почему же нет существенных подвижек на рапсовом поле?

Ответ прост: в производственных условиях рапс - крайне рискованная культура, не способная, по мнению производителей, успешно выдержать нестабильные погодные условия зимнего периода, из-за чего ежегодно погибает до 30 - 50% посевов рапса. Но так ли это? Не слишком ли поверхностное отношение к оценке ежегодной гибели рапсовых посевов? На эти вопросы невольно подталкивает полувековой опыт возделывания рапса на Армавирской опытной станции, находящейся в жесточайших условиях «армавирского ветрового коридора», где ежегодно успешно возделывают рапс благодаря творческому применению технологии его возделывания с учетом каж-

Таблица 1

Название гибрида	Фирма-производитель	Урожайность, ц/га	Содержание масла		Сбор масла, т/га
			%	Глюкозиды, ммоль/г	
ЕС гидромел	«Евралис семанс»	До 55	До 47	18 - 20	2,37
Эльвис-Евралис	«Евралис семанс»	До 50	До 48	18 - 20	2,20

дого конкретного поля. Именно к вопросам технологии возделывания рапса многие производители - агрономы и фермеры подходят шаблонно, хотя, как говорит академик А. А. Жученко, сорт и технология - это двуединный процесс, в котором один не может работать без другого, и процесс этот творческий, в котором общие рекомендации, разработанные учеными, должны увязываться со сложившейся конкретной ситуацией на каждом отдельном поле. Формальное же соблюдение рекомендуемых приемов зачастую приводит к отрицательным результатам.

Наша наблюдения показали, что из-за нарушения технологии или неправильного ее применения растения рапса начинают болеть и погибать еще с осени, но гораздо удобнее в этот период не поднимать сомнительные вопросы и впоследствии все списать на зиму.

К сожалению, сама система экономических взаимоотношений между производителями семян рапса и производителями не стимулирует первых интересоваться конечными результатами вторых. «Продал, а там хоть потоп».

Но, надо признать, и производители не горят желанием узнать тонкости возделывания этой культуры. Если технологиям возделывания озимой пшеницы, сахарной свеклы, подсолнечника посвящаются целые конференции и специальные школы, то до рапса чаще всего не доходит руки. А зря, рапс, особенно озимый, как и Восток, - дело тонкое.

УЧИТЫВАЯ эти аспекты, ООО «РосАгроТрейд» строит свои взаимоотношения с потенциальными клиентами и партнерами на условиях взаимной заинтересованности и выгоды. Наша основная задача не продать семена, а обеспечить получение высокого урожая и, соответственно, высокой прибыли. Для этого мы изучаем условия нашего клиента (район, месторасположение

пашни, техническая вооруженность и т. д.) и уже потом предлагаем оптимальную технологию, включающую системы обработки почвы, удобрений и защиты, культуру, семенной материал и т. д. И стремимся поддерживать тесные контакты от заключения контракта до завершения уборки возделываемой культуры. Для этого мы располагаем высококвалифицированным штатом сотрудников, способных оказать любую методическую и практическую помощь клиенту на всех этапах возделывания культуры.

Всем, кто задумывается о повышении эффективности своего хозяйства (холдинга, фермерского), мы предлагаем обратить особое внимание на гибриды озимого рапса французской селекции, обладающие высоким потенциалом урожайности и качества, отвечающие мировым стандартам (табл. 1).

Весь семенной материал выращивается, калибруется, протравливается и фасуется во Франции. Отвечает всем требованиям российских стандартов, обладает высокой всхожестью, готов к севу без дополнительных обработок. К семенному материалу прилагается соответствующая технология возделывания, гарантирующая получение дружных и полных всходов как залога высокого урожая.

Желающие получить высокий урожай озимого рапса уже сегодня должны побеспокоиться о заключении соответствующего контракта, составить план проведения необходимых работ и т. д.

Но мы не записываемся на одну культуру, а рекомендуем полный севооборот с набором всех основных культур (озимая пшеница, сахарная свекла, люцерна, в том числе и на семена) и соответствующую систему земледелия, включающую систему обработки почвы, удобрения, защиты и т. д.

СЕГОДНЯ наряду с вопросами возделывания рапса в будущем 2009 году наиболее актуальны вопросы подкормки вегетирующих культур: сахарная свекла, подсолнечник, соя и др. И в этих вопросах мы можем оказать крайне необходимые агрономам и фермерам при применении тех или иных подкормок. Располагая уникальным прибором, способным в считанные минуты установить наличие и потребность до десятка различных элементов, мы можем своевременно и в нужных объемах рекомендовать необходимые подкормки, в том числе самыми современными микроудобрениями, произведенными одним из лидеров в этой области французской фирмой «Agro Nutrition». Подробный состав предлагаемых микроудобрений представлен в таблице 2.

Как известно, применение микроудобрений способствует снятию стрессов от неблагоприятных погодных условий, повышает устойчивость растений к болезням, благодаря чему обеспечивается рост урожайности и улучшается качество урожая.

Особенно уникален и пока не имеет аналогов Стармакс-бор при его применении на посевах сахарной свеклы, подсолнечника, сои, семенной люцерны, обеспечивая в условиях Кубани наиболее высокую экономическую эффективность.

Ю. ХАРЧЕНКО,
начальник НКЦ, к. с.-х. н.

Микроудобрения и стимуляторы роста в жидкой форме от производителя № 1 во Франции компании «Agro Nutrition». Все препараты произведены во Франции (2008 г.)

Наименование	N	P ₂ O ₅	K ₂ O	MgO	SO ₃	CaO	B	Си	Fe	Mn	Mo	Zn	Цена (1 л)
СТАРМАКС-ГОЛД +LS	8,83	2,7	7,0	0,11			0,042	0,012	0,021	0,042	0,0042	0,034	175 руб.
СТАРМАКС-ТОНУС + ENAM	7,9	4,8	4,8	0,26			0,044	0,012	0,026	0,044	0,004	0,035	370 руб.
СТАРМАКС-АЗОТ + LS	27,5						0,017	0,066	0,039	0,041	0,0016	0,032	240 руб.
СТАРМАКС-КОЛОС + LS	5,0			4,64	5,45			1,55		2,30			240 руб.
СТАРМАКС-БОР + LS							10,0						240 руб.
СТАРМАКС-ВМО +LS	4,45						8,86			0,09	0,89		240 руб.
СТАРМАКС-В2М + ENAM				3,92	8,7		2,11			0,79			370 руб.
СТАРМАКС-МЦ + PNA	3,4	11,5			12,6					4,70		4,7	240 руб.
СТАРМАКС-ФМ + PNA		29,7	5,0	6,7									240 руб.
СТАРМАКС-МВ				6,82	14,5		1,02			0,73			240 руб.
СТАРМАКС-МАГНИЙ + LS	6,4			9,10									240 руб.
СТАРМАКС-КАЛЬЦИЙ + PNA		4,6				14,1						0,83	175 руб.
СТАРМАКС-КАЛИЙ +PNA		16,4	21,7				0,55						240 руб.
СТАРМАКС-СЕРА +LS	2,99			2,28	71,6			0,43		0,72			175 руб.

LS - хелатирующий комплекс нового поколения, обеспечивающий уровень поглощения 80 - 100% за шесть часов; обладает свойством понижения поверхностного натяжения раствора и, следовательно, способствует улучшению смачивающих свойств; имеет хорошую прилипаемость; не кристаллизуется на листовой поверхности.

ENAM - бурные морские водоросли (увеличивают смачивающие свойства препарата и прилипаемость. Снижение скорости испарения, не кристаллизуются на листовой поверхности, активизируют обмен веществ и положение питательных веществ корневой системой, содержат фитогормоны и аминокислоты, обеспечивают уровень поглощения 80 - 100%).

PNA - активный pH-комплекс (обладает буферным действием; обеспечивает уровень поглощения до 100%; улучшает связывание рабочего раствора; делает растворимыми элементы, находящиеся в листе; также рекомендован для использования с жесткой водой).

Более подробную информацию по вопросам заключения контрактов, поставок и т. д. можно получить по адресу:

350010, г. Краснодар, ул. Зиповская, 5, корпус 8, офис 206а. Тел./факс: 8 (861) 278-22-41, 278-22-42, тел. 8 (861) 278-23-26.

E-mail: rosagrottrade@mail.ru, www.rat-seeds.ru



РосАгроТрейд

ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПТИЦЕВОДСТВА

Перевооружаться, чтобы быть готовым к сражениям? Почему бы и нет, если речь идет о завоевании новых горизонтов. Сегодня наши аграрии живут по законам большого бизнеса и в ожидании вступления в ВТО. Ведь потом, говорят они, исчезнувшие границы сделают и риски, и возможности одинаково безграничными. И, если сейчас не подготовиться к этому, завтра можно легко вылететь из обоймы.

говорит Галина Семенова. - Если нас что-то не устраивает в конкретной клетке, мы создаем ее с заводом, с конструкторами, они приезжают к нам, мы ставим перед ними задачу - и следующий комплект приходит уже с изменениями. Это подкупает! К примеру, система кормления, которая поменялась в корне. Если раньше было бункерное кормление, то сегодня для откорма бройлеров «Техна» укомплектовали новую клетку системой кормления от компании «Роксель». Они всегда предлагают нам только законченное решение, причем лучшее, что есть сегодня среди оборудования для птицеводства.

Удмуртская птицефабрика: к ВТО будь готов!

Буквально несколько лет назад иностранные компании, предлагающие оборудование для животноводства, в один голос говорили о том, что российские производители психологически не готовы ко всему новому. «Им проще и понятнее грести навоз лопатой, по старинке», - сетовал один американский бизнесмен, пытавшийся продать нашим животноводческим предприятиям новейшие подстилки для коров, сложные системы навозоудаления и климат-контроля. Сегодня те же компании борются уже не с предубеждениями наших производителей, а с конкурентами. То есть друг с другом.

Техническая революция началась именно с птицеводства. Эта отрасль первой окрепла и встала на ноги. Первой предъявила серьезные вопросы к производителям оборудования. И последним пришлось считаться с птицеводами.

- Мы приложили немало усилий, чтобы наше оборудование соответствовало международной системе менеджмента качества ISO 9001-2000. Эта работа потребовала немалых денежных затрат. Однако сегодня все они оправдались, - рассказывает осень - 2007» генеральный директор Удмуртского птицеводческого холдинга Олег Иванов. - Сегодня каждый рабочий несет личную ответственность за возложенные на него функции и персонально заинтересован в конечном результате. Все эти меры позволяют сделать нашу продукцию конкурентоспособной на любом рынке, будь то российский или международный.

Настоящий флагман отрасли Удмуртский птицеводческий холдинг объединяет три птицефабрики: две яичного и одну мясного направления. За последние годы только одна бройлерная птицефабрика - «Удмуртская» потратила на новое оборудование более 400 миллионов рублей! И это не предел, убеждена управляющая предприятием Галина Семенова.

- Имея сильные инвесторы, мы вошли в реестр по национальным проектам АПК и в 2006 году освоили 70 миллионов рублей, в 2007-м - 344 миллиона, а в нынешнем году освоим еще 150 млн. рублей. И на этом не остановимся, потому что мы полностью меняем клетки, строим инкубатории на 24 миллиона голов, первая очередь



Всем оборудованием управляет точный до микрон компьютер

будет сдана уже в мае, а буквально в конце этого года введем в строй новый убойный цех с линией на 6000 голов в час.

Попробовать все - выбрать лучшее

Галина Семенова признается, что, прежде чем окончательно выбрать поставщика техники, они позволили себе немного поэкспериментировать. Испытав на практике и европейских, некогда лидеров продаж в России, и украинских производителей, они не только сделали выводы для себя, но и теперь частенько выступают авторитетными советчиками.

- Наша фабрика одна из лучших в стране, работающая с российским кроссом «Смена-7», поэтому к нам очень многие обращаются за советом. Но, коль у нас хорошие результаты с клеткой украинской компании «Техна», мы можем выступить в роли экспертов, - говорит Галина Семенова. - А ведь в начале мы взяли полный комплект клетки немецкого производства, вместе с микроклиматом. Но в наших условиях сложно регулировался микроклимат, не пошла система вентиляции, образовывались «мертвые» зоны. Серьезнейшей проблемой стали практически полное отсутствие оперативного сервиса, длительные ожидания недопоставленных деталей и дороговизна запчастей. И мы раз и навсегда решили, что больше экспериментировать не будем, и после установки 13 комплектов клетки приобрели у украинских производителей еще 10. Результат? Теперь это действительно наши партнеры. Надежные и проверенные.

Начав с трехъярусной клетки, на фабрике вскоре перешли на четырехъярусную батарею, значительно увеличив производство мяса на прежней площади.

- Только за прошлый год, - продолжает Галина Петровна, - мы получили среднестатистические приросты 50,7 г с конверсией корма 1,74. Это один из лучших показателей у нас в стране по кроссу «Смена-7».

Основными конкурентными преимуществами «Техны» птицеводы называют и близкий идеальный сервис во время монтажа и эксплуатации украинского оборудования и хорошо отлаженную обратную связь, и конечную цену продукта. Впрочем, о цене говорить не принято, главное все таки высокое качество.

- Компания реагирует на все наши замечания, -



Сергей Заливатский, генеральный директор ЗАО «Агросистема»: «Мы следим, чтобы все пожелания птицеводов были услышаны и воплощены в жизнь»

ров; принципиально новое оборудование для откорма бройлеров со спиральной системой кормораздачи и тарельчатыми кормушками, новая модификация бройлерной клетки с бункерной кормораздачей и т. д.

Говоря о технике, управляющая Удмуртской птицефабрикой подчеркивает, что нельзя недооценивать человеческий фактор. Галина Семенова уверена: успешной птицефабрику делают, конечно же, люди. Коллектив предприятия - это профессионалы с большой буквы, не изменявшие своему делу даже в самые тяжелые времена.

- Мы большую часть времени проводим на работе. Мы уже не просто коллектив - мы семья, - улыбается управляющая. - И все решения принимаем коллегиально. Да и партнерами у нас отношения не просто деловые, а давно уже дружеские. Когда несколько лет назад решили перевооружаться, обратились к представителю ПО «Техна», генеральному директору ЗАО «Агросистема» Сергею Заливатскому. И вы знаете, кредит доверия к руководителю представительства был настолько велик, что мы не сомневались в правильности выбора. Уже потом, с опытом и при сервисной поддержке «Агросистемы», пришли и техника, и умение. Сейчас могу уверенно сказать: мы научились работать с этой клеткой. Об этом свидетельствуют в первую очередь постоянно улучшающиеся экономические показатели работы предприятия.

О. ЛЕСНЫХ
Фото автора

Наша справка

Производственное объединение «Техна» (Украина) - производитель клеточного оборудования, предназначенного для содержания кур-несушек, родительского стада, ремонтного молодняка, выращивания бройлеров. По разным оценкам, доля рынка, занимаемая оборудованием «Техна» в продажах всех видов клеточного оборудования для птицеводства, на начало 2008 года составляет: в России - 16 - 20%, в Украине - 86 - 90%, в Беларуси - до 50%. В настоящее время завершается масштабный этап расширения действующего производства, вводятся в строй новые металлообрабатывающие комплексы, завод по производству оцинкованной сетки, участок термoplast-автоматов, расширен складские и производственные площади. В ближайшем будущем это позволит значительно, с 24 до 40 комплектов, увеличить ежемесячный выпуск клеточного оборудования всех видов. Птицеводам необходимо срочно заменять устаревшее оборудование либо заполнять новые корпуса для расширения производства, и компания «Техна» как никто другой готова делать это качественно, недорого, в срок и максимально комфортно для заказчика.



Галина Семенова, управляющая Удмуртской птицефабрикой: от первого контракта - к постоянному партнерству

Агропромышленная газета юга России

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

Редакционная коллегия:

Р. АМЕРХАНОВ, д. т. н., профессор, Л. БЕСПАЛОВА, д. с.-х. н., академик, профессор, В. БРЕЖНЕВА, д. с.-х. н., В. БУТАВЕСКИЙ, д. с.-х. н., П. ВАСЮКОВ, д. с.-х. н., профессор, Г. ВЕТЕЖИЙ, к. т. н., Д. ГОРЮНОВ, д. э. н., профессор, Е. ГОРЮНОВ, д. э. н., профессор, Л. КАЗЕКА, В. КОМЛАЦКИЙ, д. с.-х. н., академик, профессор,

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

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

Газета зарегистрирована. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-24713 от 16 июня 2006 г. Федеральная служба по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Газета отпечатана в типографии ОАО «Печатный двор Кубани» по адресу: Краснодар, ул. Тополиная, 19. Тираж 7000 экз. Подписано в печать 26.05.2008 г. в 15.00. Заказ 2651. Мнения, высказанные на страницах газеты, могут не совпадать с точкой зрения редакции. За содержание рекламы и объявлений ответственность несут рекламодатели. Перепечатка материалов - с согласия редакции.

АГРОЛИГА РОССИИ

Краснодарский филиал

**СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ
СЕМЕНА | УДОБРЕНИЯ | АГРОУСЛУГИ**



Персональные схемы кредитования
Индивидуальный подход к партнерству
Применение новейших достижений
Передовые знания и технологии
- Производственные, финансовые и логистические услуги

350080, г. Краснодар, ул. Заводская, 32, оф. 401.
Тел.: (861) 266-82-36, 237-38-85, 263-01-81.
E-mail: krasn@almos-agroliga.ru
www.agroliga.ru

Перевозка негабаритных и тяжеловесных грузов

сельскохозяйственной
и спецтехники



ООО „ЮГ Черноземья“

www.negabarit36.ru

e-mail: yugchern@mail.ru

В р. п. Ольховатка
т./ф.: 8 (47395) 31-3-26,
31-3-94,
сот. 8-905-049-19-81

В г. Воронеже
сот. 8-961-029-99-90
e-mail:
agrosurs36@mail.ru



Именно мы обеспечим
вашу перевозку «ОТ И ДО»
с учетом ВСЕХ возможных затруднений

Акция для сельскохозяйственных предприятий

"Ростсельмаш-клуб"

С 1 марта 2008 г. по 31 июля 2008 г.

В этом году компания Ростсельмаш предлагает особо выгодные условия сотрудничества: приобретая оригинальные запасные части у официального дилера на сумму не менее 50 000 руб., Вы гарантированно получаете ценный ПРИЗ!



Запасные части



За более подробной информацией
обращайтесь к официальному дилеру
вашего региона
ЗАО "Ростсельмаш"
адрес: 352330, Краснодарский край,
г. Усть-Лабинск, ул. Заволжская, 21,
тел.: (86135) 4 09 09

ПАСПОРТ



РОСТСЕЛЬМАШ
Агротехника Профессионалов

Обращаясь в заинтересовавшую вас фирму,
не забывайте, пожалуйста, сообщить о том,
что именно в «Агропромышленной
газете юга России» вы нашли
необходимую вам информацию.
Спасибо!



СЕПАРАТОР СД-4 для очистки дизельного топлива

ЭТО ДОЛЖНО БЫТЬ В КАЖДОМ ХОЗЯЙСТВЕ!

Очищает дизельное топливо от содержания
воды и механических примесей.

Использование Сепаратора поможет избежать
дорогостоящего ремонта или приобретения
нового ТНВД.

Производительность - 4 т/час



ООО "Звезда-30"

г. Ставрополь, ул. Заводская, 7

Тел.: (8652) 46-02-09, тел./факс: 94-21-04

ДОРОЖНЫЕ АВТОМОБИЛИ

**ПРОДАЖА
ЛИЗИНГ
КРЕДИТ
СЕРВИС
РЕМОНТ
ЗАПЧАСТИ**



Двигатель:

ЯМЗ-7511 (400 л.с.), ЯМЗ-7601 (300 л.с.)
Разрешенная грузоподъемность: 40 тонн