



современные технологии - в сельхозпроизводство и переработку!

Агропромышленная газета юга России

№ 21 - 22 (128 - 129) 26 мая - 8 июня 2008 года

Независимое российское издание для руководителей и специалистов АПК

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

ЗАРУБЕЖНАЯ КОМАНДИРОВКА

Для компании «Амазоне» стало хорошей традицией в конце мая проводить «дни растениеводства» для своих дилеров и сельхозтоваропроизводителей из различных регионов мира, где уже используются машины этой немецкой компании или только принимается решение приобрести их.

2008 год не стал исключением. С 27 по 30 мая в Германии прошли «дни растениеводства» для делегаций, приехавших из России, Украины, Казахстана, стран Балтии. Особенностью 2008-го является то, что для «Амазоне» он юбилейный: в начале мая компания отпраздновала свое 125-летие. В рамках мероприятия на демонстрационных площадках, на заводах и в поле специалистам АПК был показан ряд новинок, в т. ч. распределители удобрений, почвообрабатывающие орудия, посевная техника и опрыскиватели. Были организованы также лекции и выступления ученых, посвященные применению в Германии растениеводческих технологий, их экономическому эффекту, роли техники «Амазоне» в этих технологиях. Завершили мероприятия посещение фермерского хозяйства и сельхозкооператива.

Семейным традициям «Амазоне» - 125 лет

Делегацию из стран СНГ в гостевом домике принял Кристиан Драйер – один из учредителей и руководителей компании, отвечающий за продвижение и сбыт техники, финансовое состояние предприятия. Он поблагодарил собравшихся за то, что те откликнулись на приглашение посетить компанию и лично увидеть, как и в каких условиях создаются современные сельхозмашины. Далее г-н Драйер еще раз напомнил, что «Амазоне» празднует в этом году 125-летие и за это время сумела не только сохранить традиции старейшего семейного немецкого предприятия, но и приумножить их.



«Дни растениеводства» «Амазоне»

Поздравить компанию прибыло немало гостей из стран Евросоюза и СНГ. Все они выразили признательность руководству «Амазоне» за преданность выбранному делу, за инновации, внедряемые компанией в сельхозпроизводство, за создание качественной техники. А министр сельского хозяйства РФ А. В. Гордеев награбил немецкую компанию серебряной медалью «За вклад в развитие сельского хозяйства России» и в связи со 125-летием.

Сегодня «Амазоне» - современное высокотехнологичное производство, уверенно работающее на мировом рынке сельхозтехники и выпускающее современные машины для сельхозпроизводства и коммунальной сферы. В состав компании входят четыре производственных площадки в Германии (в Хасбергене-Гасте, Худе, Леесене и Лейпциге), где изготавливается вся линейка сельхозмашин, одна во Франции, на которой собирают коммунальные машины, и российское производство «Евротехника» (г. Самара), которое, кстати, в июне празднует 10-летие. Все предприятия оснащены современным оборудованием: станками с ЧПУ, уникальной системой покраски, роботами для лазерной резки и сварки металла, испытательными

полигонами. На них трудятся высокопрофессиональные управленческие и инженерно-технические кадры, соответствующие требованиям современного производства.

«Амазоне» производит технику мирового уровня по следующим направлениям:

распределители удобрений различных конструкций (кстати, 50 лет назад впервые в мире эти машины создала именно «Амазоне»), с бункером объемом от 500 до 8200 л, шириной захвата от 10 до 36 м;

технику для защиты растений: навесные опрыскиватели серии UF с объемом бака от 1050 до 1980 л, шириной захвата 12–28 м; прицепные полевые опрыскиватели серии UG Nova и UX с баком объемом от 2400 до 5460 л, рабочей шириной от 15 до 40 м;

орудия для обработки почвы: ротационные бороны серии KE шириной захвата от 2,50 до 4,0 м, роторные культиваторы серии KG с рабочей шириной от 3,0 до 6,0 м; компактные дисковые бороны Catros шириной захвата от 3,0 до 7,5 м; дисковые культиваторы Pegasus шириной захвата 3,0–5,0 м; мульчирующие культиваторы Genius шириной захвата 3,0 м; комбинации культиватор – дисковая борона Centaur (мульчирующий

культиватор) с рабочей шириной от 3,0 до 5,0 м и др.;

посевную технику: механические сеялки типа D9 и AD, пневматические типа AD P Avant Cirrus, Citan, DMC Primera, пневматические сеялки точного высева ED с различными шириной захвата и объемом бункера.

Благодаря множеству модификаций техника «Амазоне» может применяться как в фермерском хозяйстве небольшой площади (как, например, в Германии), так и в крупном агрохолдинге, и везде она будет демонстрировать образец качества сельхозработ, эффективности, производительности и надежности.

Создать машину, подчеркнул К. Драйер, только поддела. Главное – продать ее и обеспечить хороший сервис. Поэтому «Амазоне» во всех регионах своего присутствия создала надежную дилерскую сеть. Но особо ценен для немецкой компании рынок стран СНГ, прежде всего России, Украины и Казахстана: под местные условия сельхозпроизводства орудия и машины «Амазоне» подходят практически идеально. Площади под сельхозхозяйственными посевами в этих странах просто огромны, и «амазоновские» машины, работа-

ющие на высоких скоростях (от 12 до 18 км/час), с большой шириной захвата, значительно сокращают сроки проведения сельхозработ.

- Создавая машины для ваших стран, - обратился к участникам делегации К. Драйер, - конструкторы и инженеры «Амазоне» максимально учитывают местные почвенно-климатические условия и, прежде чем вывести машину на рынок, проводят необходимые испытания. Так, в данный момент на юге России, на Кубани, проходит испытания новая пропашная сеялка EDX 9000T.

Поставки техники в Россию, Украину, Казахстан составляют значительную долю в экспорте «Амазоне», уступаая лишь Франции. И не так давно, выразил уверенность К. Драйер, когда этот рынок станет для немецкой компании приоритетным.

Из музея – на завод

По окончании презентации «Амазоне» перед специалистами из стран Балтии и СНГ выступили сотрудники компании, курирующие тот или иной регион.

(Окончание на стр. 2)

«Дни растениеводства» — «Амазоне»



Делегацию из СНГ принимал Кристиан Драйер

(Окончание. Начало на стр. 1)

Подробно о линейке техники «Амазоне» и ее роли в современных растениеводческих технологиях рассказал региональный менеджер по СНГ доктор Буксман. Свой рассказ он продолжил во вновь отстроенном на месте старой усадьбы Драйеров музее компании. В нем собрана вся история «Амазоне»: начиная от создания до сегодняшнего дня, от первых вейлок до современных сельхозмашин. В музее можно увидеть все эти орудия, и не просто увидеть, а досконально изучить их устройство, рабочие органы, убедиться в качестве сборки.

Затем делегация отправилась в святая святых: в главные производственные цеха в Хасбергене-Гасте и местечке Ледеде, где собираются машины. Здесь можно было побеседовать с конструкторами, рабочими, полюбоваться работой машин на близлежащих полях, где они проходят апробацию и тестирование.

Завершился первый день визита в «Амазоне» посещением фермерского хозяйства Германа Хельмиха — одного из партнеров компании. Здесь на различных культурах проводятся опыты с удобрениями и испытывается техника для их внесения. Как рассказали сам Герман



Благодаря множеству модификаций машины «Амазоне» выбирают и фермеры, и агрохолдинги

Хельмих и его научный консультант г-н Вауе, применению удобрений отводится важное место как в ресурсосберегающих, так и в традиционных технологиях. А равномерность их внесения, заданная норма расхода для тех или иных культур зависят от применяемого оборудования. Распределители удобрений компании «Амазоне» здесь вне конкуренции. На площади хозяйства 140 га вполне хватает навесного орудия ZA-X Perfekt 602 с бункером объемом 600–850 л и шириной захвата 10–18 м, агрегируемого с трактором MF.

Полевая экономика

На следующий день нас ожидал переезд за 400 км на завод BVB в пригороде Лейпцига, где производятся почвообрабатывающие орудия и опрыскиватели UG. После экскурсии по заводским цехам нам представилась уникальная возможность в поле, в реальных рабочих условиях, увидеть последние образцы почвообрабатывающих и посевных машин «Амазоне»: Citan 9000, Citan 1200, Catros 7501-T, Centaur 4000 DMC Primera 601, Cirrus 60001, EDX 9000 T. Многие делегаты — руководители хозяйств тут же стали считать, за какое время эти чудо-ма-

шины смогут обработать их площади, сколько это будет стоить и, вообще, как скоро дорогостоящая техника сумеет себя окупить. Самые смекалистые начали прямо в поле подсчитывать экономический и производственный эффект использования этих машин. Помогали им сопровождавшие делегацию сотрудники «Амазоне», давая исчерпывающие ответы на все вопросы. Неудивительно, что некоторые руководители хозяйств России, Украины и Казахстана после демпоказа изъявили желание приобрести машины немецкой компании.

Завершилось посещение завода BVB огромным опытом полей площадью более 300 га, принадлежащих местному сельскохозяйственному и арендуемым «Амазоне» для испытания машин и проведения опытов по возделыванию различных сельскохозяйственных культур с помощью собственной линейки техники.

Немецкие ученые рекомендуют...

В Active Center перед участниками делегации выступили немецкие ученые. О повышении рентабельности уборки урожая, рисках и шансах для следующей технологической цепочки рассказал доктор Воссенрайх. Особое внимание он уделил опыту растениеводства Германии, возможности его использования в российских условиях и условиях других стран СНГ. В любом случае, подчеркнул д-р Воссенрайх, успех зависит от профессиональной подготовки специалистов, жесткого соблюдения технологической дисциплины, используемых техники, семян, удобрений, средств защиты растений...

О практических результатах применения немецкого опыта земледелия с помощью машин «Амазоне» в российских, украинских и казахстанских условиях доложил доктор Майнел. Он отметил, что условия земледелия в странах СНГ, и прежде всего в России, отличаются многообразием почвенно-климатических зон. Но, несмотря на это, и здесь можно добиться хороших результатов, о чем свидетельствуют результаты системы опытов, поставленных «Амазоне». Их цель — доказать не только возможность использования европейских технологий в странах СНГ, но и эффективность работы машин «Амазоне» в рамках этих технологий.

Мнения делегатов

В. ЕГУПОВ, главный инженер СПК «Родина» Красногвардейского района Ставропольского края:

— В нашем хозяйстве работает несколько машин «Амазоне». Именно поэтому я с удовольствием принял приглашение посетить заводы компании в Германии. Особенно интересно было наблюдать за работой техники в поле. Еще бы! Ведь из шести машин три оказались новинками! Запомнились новые модели опрыскивателей увеличенной ширины захвата. Думаю, обсудим со своим руководством возможность приобретения «амазоновских» машин для обработки наших 18 000 га.

В. ЗАЙКИН, директор ООО «Гарант» Шолоховского района Ростовской области:

— Наше хозяйство специализируется на семеноводстве: пшеница, ячмень, подсолнечник, гречиха, просо и т. д. А это направление, как известно, требует к себе особого отношения. Поэтому мы активно приобретаем новую эффективную производительную отечественную и импортную технику, в т. ч. «Амазоне», которую покупаем в компании «Бизон». Она же обеспечивает хороший сервис.

На своих 7500 га пашни используем традиционные и минимальные технологии обработки почвы. В них задействованы одна дисковая борона Catros и два разбрасывателя удобрений. Теперь будем рассматривать вопрос о приобретении еще одного почвообрабатывающего орудия Catros и сеялки.

Е. ДОНЧЕНКО, председатель правления АДС «Агрофактор» Морозовского района Ростовской области:

— Наше хозяйство в стадии становления. Общая площадь наших сельхозпредприятий — 24 000 га. Основное направление — растениеводство. Поездку на «Амазоне» для нас организовал «Бизон». И очень своевременно: именно сейчас мы планируем приобрести сеялки и опрыскиватели. На демпоказе в Германии заинтересовали сеялка Citan 9000 и опрыскиватель типа UX с длиной штанги 24 м. Возможно, купим эти агрегаты.

С. ДРУЖИНОВ

Фото автора

Краснодар — Оснабрюк — Хасберген-Гасте — Лейпциг — Берлин — Краснодар



Д-р Буксман: первой модели распределителя удобрений - 50 лет!



Новая сеялка Citan 12000



Чемпион Иван Забордин с супругой: мы знали, что победим!

Любовь и тракторы

Мечта чемпиона

Свой максимум Андрей Гордеев выжал год назад. И эта скорость ему, новичку «Бизон-Трек-Шоу-2007», тогда принесла победу. Гонщик признается, что минута, когда он финишировал первым, стала для него самой счастливой в жизни. И он приехал подтвердить свой статус чемпиона и снова почувствовать незабываемый вкус победы. Адреналин и испытание славой – еще одна сторона «Бизон-Трек-Шоу». На гонщиков восхищенно смотрят тысячи зрителей. Болуют целыми колхозами. А победитель возвращается уже не просто механизатором – первым парнем на деревне!

У железного коня двигатель обкатывается по холоду, ночью, когда воздух разряженный, – говорит Андрей Гордеев. – Я так и делал: по ночам в станице обкатываю. Нет-нет-выскачу, девчонки до клуба на дискотеку доведу. Ну, по холоду! Жена ругается, а железный конь улыбается.

Улыбаются и соперники. У каждого из них свои основания для уверенности в победе. И уступать титулованному механизатору никто не собирается. Ведь он не один такой. Виктор Черников – победитель «Бизон-Трек-Шоу-2005», пропустив один сезон, снова в строю. Здесь и Мелкон Хочкян – чемпион «Бизон-Трек-Шоу-2006».

Феномен гонок в том, что еще ни разу победителям не удавалось повторить собственный результат, а до финала доходят как опытные пилоты, так и дебютанты. «Фортуна не делит на своих и чужих и бывает очень изменчива!» – с едва заметной грустью говорят победители прошлых лет. И все равно каждый год они, заболелшие «Бизон-Трек-Шоу», приезжают ловить свою птицу счастья.

Первая гонка - последний шанс

«У меня это единственный шанс!» – убежден самый харизматичный гонщик «Бизон-Трек-Шоу-2008» Анатолий Шишкин. В свои 59 лет механизатор СПК колхоза «Миусский» (Неклиновский район Ростовской

области) агрессивен на трассе и кокетлив с публикой. Каждым заездом срывает шквал аплодисментов и сильно удручает соперников. У него два козыря: сорокадвулетний механизаторский опыт и молодая жена на трибуне. Ее он никак не может разочаровать! Тем более что супруга ясно дала понять: в случае проигрыша – чемоданы на улице!

Двадцатый номер мне мешает разогнаться как следует, – возмущается Анатолий Шишкин после второго заезда. – У него же трактор не готов к гонкам! Каждый спортсмен, будь то мотоциклист, автомобилист, или мы – механизаторы – все стараются усовершенствовать свою машину. А этот приехал на тракторе только что с завода. Он едет 35 км/час. И я со своими 70 км/час не могу его обогнать, плетусь в хвосте. Если бы не он, я бы вообще прилетел!

И он прилетает! Ярko выделяется на этапе «Силосная яма», уверенно обходит соперника на скорости с грузом 1200 кг. В финале

за него болеет большая часть зрителей. И только несколько десятков человек «держат кулачки» за второго претендента на звание чемпиона «Бизон-Трек-Шоу-2008».

Просто Ваня!

Иван Забордин – механизатор СПК «Дружба» (Тагинский район Ростовской области) долгое время идет в середине турнирной таблицы. Он уже не первый год участвует в гонках и знает, что выдвинуть гашетку до пола нужно только однажды – на финишной прямой. В отборочных турнирах главное не вылететь с трассы и аккуратно войти в повороты, не поставив трактор «на дыбы». У Ивана уже есть результат. В прошлом году он пришел четвертым и стоял на пьедестале рядом с чемпионами. И так был близок к абсолютной победе!

В финале они сходятся как лед и пламя: сдержанный в эмоциях 26-летний Иван Забордин и решительный ветеран Анатолий Шишкин. Результат гонки не берется предсказать никто.

После двух парных заездов между соперниками – ничья! Дальше поочередный старт на время. И Иван, призер прошлого года, выигрывает у соперника с двухсекундным преимуществом! Красота гонки, непредсказуемость финала, аплодисменты трибун – все это ему, чемпиону!

– Все было, как в тумане! – уже потом скажет Иван. – Победу осознавал еще долго и не верил, что у меня получилось.

Перед награждением Анатолий Шишкин тихо скажет Мелкону Хочкяну: «А ведь обидно же!». И серебряный призер прошлого года как никто другой поймет финалиста «Бизон-Трек-Шоу-2008». Фортуна изменчива! Пока чемпион, справляясь с волнением, примеряется к призовому тунингованному трактору «Беларусь», супруга Ольга скажет главные слова, которые стоят этой борьбы и этой победы:

– Мы ехали и знали: Иван победит! Потому что он у меня самый лучший!

О. ЛЕСНЫХ
Фото автора

ГОНКИ

Воздух раскалялся до тридцати градусов. В кабинах тракторов зашкаливало за пятьдесят по Цельсию. Температура сердец не измерялась никакими величинами. С трибун взволнованно наблюдали двенадцать тысяч зрителей. На «Бизон-Трек-Шоу-2008», уникальных гонках на тракторах, за звание чемпиона сражались 34 механизатора из Ростовской области, Краснодарского и Ставропольского краев.

Пришел, увидел, победил

Они приехали за сотни километров. И у каждого только одна цель – прийти к финишу первым. В шестой раз простые сельские механизаторы надевают шлемы гонщиков. Их трактора, многократно технически усовершенствованные, испытанные на трассах прошлых соревнований, еще блестят на солнце тщательно начищенными боками. Два часа до старта.

– Если вы стоите в этом строю – вы уже победители, – обращается к участникам гонок Сергей Сухоуенко, генеральный директор компании «Бизон» и автор тракторного многоборья. – Потому что выступать перед тысячами зрителей и не бояться проиграть может только по-настоящему сильный человек! От себя лично прошу – держите голову на плечах, любой риск должен быть оправдан! «И все-таки раз в году рискнуть нужно! Приехали ведь за 400 км!» – принял решение



Анатолий Шишкин агрессивен на трассе и кокетлив с публикой

ЮБИЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Компания «Амазоне-Евротехника» отмечает десятилетие своей работы на российском рынке сельскохозяйственной техники. На протяжении этого времени компания работала на то, чтобы изменить представления о традиционном сельском хозяйстве, научить сельхозпредприятия экономить там, где обычно только тратят, и быть прибыльными даже в экстремальных условиях. «Амазоне-Евротехника» гордится тем, что производит агрегаты, которые меняют жизнь аграриев к лучшему.

Впервые в России она начала оснащать свою технику GPS-приборами для параллельного вождения и дифференцированного внесения удобрений.

На сегодня комплектами навигационного оборудования оснащены хозяйства 27 регионов страны, среди которых Оренбургская, Ульяновская, Саратовская, Самарская, Пензенская, Тульская области, Татарстан, Алтайский и Приморский края. Третий год все элементы технологии точного земледелия испытываются



Генеральный директор
ЗАО «Евротехника» Людмила Орлова

Работа во имя будущего России



Коллектив ЗАО «Евротехника»

Рождение

Выпуск сельскохозяйственных машин в Самарской области был организован в 1995 году в рамках областной программы «Внедрение высокоэффективных технологий производства и переработки картофеля в Российской Федерации на период 1995 - 1999 гг.» и регионального проекта «Конверсия». Тогда были выпущены первые 20 комплектов качественной техники для возделывания картофеля по экономичным технологиям. Эти комплексы до сих пор успешно работают в хозяйствах Самарской области, Ставропольского края и других регионов России.

В 1998 году производство было реорганизовано в ЗАО «Евротехника» - совместное российско-германское предприятие, учредителями которого стали ЗАО «Система менеджмента и производства», компании АНТ-Systems, Amazonen Werke, Grimme.

Страна пребывала в экономической депрессии, но менеджмент молодой компании твердо верил в лучшее. Под руководством энергичного гендиректора Людмилы Орловой и председателя совета директоров «Евротехники», представлявшего немецкую группу АНТ-Systems, Герардуса Ван Виссена на территории России в кратчайшие сроки было построено современное машиностроительное предприятие.

Техника

- Это лучшая техника, особенно для технологий нулевой обработки почвы. Самая надежная и самая точная, - характеризует машины «Евротехники» Сергей Будагов, генеральный директор АПК «Юность» из Орловской области. - Мы работаем с «Амазоне-Евротехникой» уже 10 лет - со дня ее образования. Помню, тогда мы искали сеялку прямого посева. И, когда я увидел в Самаре агрегат DMC Primera, был удивлен - компания создала именно то, что нужно прогрессивным аграриям. Уже тогда они думали о том, как развивать российское сельское хозяйство. Эта сеялка окупилась за год. Сегодня у нас работают 12 таких машин.

- В «Амазоне-Евротехнике» понимают, что далеко не все российские хозяйства готовы к прямому посеву. Для таких предприятий компания предлагает сеялки для традиционного и мультипрофильного посева серии D9. Эти машины успешно работают в Ставропольском крае, Самарской и Челябинской областях, - замечает директор службы сбыта и маркетинга «Амазоне-Евротехники» Александр Антонов. - В Петропавловском зерновом комплексе Челябинской области один агрегат шириной захвата 12 м высеивает за сезонную посевную кампанию до 2 тыс. гектаров зерновых культур, - приводит он в пример. Усовершенствованный вариант сеялки D9 выпускается под маркой Citan.

Для посева кукурузы, подсолнечника, сахарной свеклы и сои «Амазоне-Евротехника» выпускает пропашные сеялки ED шириной захвата 3, 4, 5, 6 и 9 м.

Для рационального использования техники «Амазоне-Евротехника» выпускает универсальную сцепку шириной захвата 12 м. С этой сцепкой можно агрегатировать три четырехметровые зерновые сеялки D-9/40. После посева зерновых за считанное время на ту же сцепку можно навесить три четырехметровые сеялки

ED для посева пропашных. После проведения посевной кампании сцепку можно использовать для обработки почвы с тремя четырехметровыми дисковыми бородами Satros.

Кроме этого «Амазоне-Евротехника» выпускает полную линейку машин для производства картофеля, а также картофелесортировочное и португо-разгрузочное оборудование.

В этот комплекс входит картофелесажалка VL 20 K LZ с высаживающими аппаратами чашечно-элеваторного типа, которые гарантируют точность посадки без повреждения клубней. Для раскочерки и ухода за посевами выпускается пропашная фреза RF-4. Чтобы ботва не создавала проблем при уборке, «Амазоне-Евротехника» предлагает использовать автоподъемник KS 3000. А двухрядный картофелеборочный комбайн DR-1500 позволяет затем механизированно проводить уборку.

Все машины, выпускаемые «Амазоне-Евротехникой», прошли испытания на российских машинно-испытательных станциях, сертифицированы и внесены в Государственный реестр сельскохозяйственной техники и оборудования для реализации через систему федерального лизинга и систему кредитования с компенсацией 2/3 процентной ставки рефинансирования.

Новая парадигма

Кроме полной линейки сельскохозяйственной техники, соответствующей требованиям ресурсосбережения, выпуск которой был налажен на самарском заводе в 2000 году, компания предоставляет аграриям полный пакет услуг: составление бизнес-планов и технологических карт, обучение, консалтинговую поддержку и, разумеется, полноценное сервисное обслуживание.

Все эти годы ЗАО «Евротехника» сотрудничает с высшими сельскохозяйственными учебными заведениями, такими как Самарская государственная сельскохозяйственная академия, Московская сельскохозяйственная академия имени К. А. Тимирязева, Агрофизический научно-исследовательский институт в Санкт-Петербурге и др. Компания постоянно устраивает экскурсии для школьников, организует практику для студентов, а также разрабатывает и реализует программы по их обучению в Германии.

Год за годом стараниями специалистов «Евротехники» и Национального фонда развития сберегающего земледелия (НФРСЗ) ресурсосберегающие технологии внедрялись на поля российских хозяйств.

Применение ресурсосберегающих технологий требует творческого подхода и не терпит устаревших традиционных взглядов. Эти технологии для тех, кто не боится в корне изменить стратегию сельскохозяйственного менеджмента, кто хочет достичь высокой рентабельности растениеводства и при этом на 1 га расходовать 25-30 л топлива вместо традиционных 60 - 65; для тех, кто хочет всегда иметь стабильный, высокий, прогнозируемый урожай и высокие доходы. Только эти технологии позволяют проводить агрономические операции в кратчайшие сроки с минимальным воздействием на почву.

«Амазоне-Евротехника» также стала пионером в апробации принципов точного земледелия на всех технологических операциях.

в хозяйстве «Самара-Солана». По словам генерального директора предприятия Владимира Молянова, только за счет параллельного вождения экономия при выращивании зерновых достигает 600 - 700 руб./га, а картофеля - 1200 руб./га. Дифференцированное внесение удобрений дает еще 15 - 30% экономии плюс 25%-ную прибавку урожайности.

- Это уже не опыты, это реальность, - подчеркивает Людмила Орлова. - Люди применяют современные технологии и добиваются выдающихся результатов.

В целях широкомасштабного внедрения пропагандируемых компанией технологий, а также аккумуляции и распространения передового мирового и российского опыта при Министерстве сельского хозяйства РФ создан Научно-практический совет по сберегающему земледелию. На заседании совета министр сельского хозяйства Алексей Гордеев объявил 2008-й годом ресурсосберегающих технологий.

Производство

«Евротехника» избрала комплексный технологический подход к производству, предлагая аграриям полный ассортимент машин для возделывания картофеля, а позже и зерновых культур. В 90-е годы этого не делал никто - на рынке продавались лишь отдельные машины.

Важным стратегическим шагом «Евротехники» в развитии производства стало объединение с немецкой фирмой «Amazonen Werke» в 2005 году и освоение высоких технологий производства и менеджмента, которыми владеет партнер.

- В результате нам удалось повысить качество производства и организовать регулярные поставки не только в российские регионы, но и на экспорт, - говорит исполнительный директор ЗАО «Евротехника» Вадим Смирнов. - Работа компании построена на основе современных принципов управления качеством и требований национальных и международных стандартов ГОСТ и ИСО 9001:2000.

В 2007 году на предприятии была запущена высокоточная плазменная установка, оснащенная современным компьютерным управлением, которая позволяет осуществлять резку по любому металлу, повысить в несколько раз скорость резки, избежать деформации металла и сократить до минимума потери материала, а также листогибочный пресс с программным управлением. Работой пескоструйной камеры, предназначенной для покрасочной очистки сварочных узлов, тоже руководит электроника. «Амазоне-Евротехника» оснащается уникальным обрабатывающим центром с шестикоординатным управлением инструмента. Это позволило замкнуть технологическую цепочку и выполнять все операции по производству сельхозтехники в рамках одного завода.

Внедрение автоматизированной системы управления производством B2 компании Sage Bauger, которая оптимизирует работу, позволяет наладить систему внутренних поставок точно в срок и облегчить переход на европейскую систему производственного планирования и учета.

В компании создана современная система

управления, которая постоянно совершенствуется. Так, в структуре предприятия выделен специальный инженерно-технический центр. Его специалисты работают в самой современной из имеющихся конструкторских программ европейского уровня NX4, которая позволяет проводить конструирование и моделирование в трехмерном пространстве.

Кроме того, ЗАО «Евротехника» для оптимизации работы расширило службу снабжения и создало службу складской и производственной логистики.

Сервис

В «Амазоне-Евротехнике» понимают: производство техники - лишь вершина айсберга. В его основании лежат сервис, обеспечение запасными частями и послепродажное сопровождение машин. А значит, обучение, консалтинг и еще целый комплекс услуг, благодаря которым работа техники становится максимально эффективной.

- Специалисты службы сервиса «Амазоне-Евротехники» осуществляют пусконаладочные работы, сопровождение машин в течение всего срока эксплуатации, гарантийное и постгарантийное обслуживание и обучение механиков, - рассказывает руководитель службы сервиса компании Владимир Будачиков.

- Наличие собственных региональных складов позволяет быстро поставлять запасные части в любую точку страны, - гордится Будачиков. - Центральный склад запчастей в Самаре постоянно расширяется и модернизируется. Так, сейчас там вводится в действие компьютерная система учета запчастей.

Помимо этого уже работает так называемая горячая линия, что дает возможность дилерам компании в короткий срок получать консультативную помощь.

Стратегия

Десять лет на российском аграрном рынке в условиях нестабильной экономики - серьезный срок. За это время небольшое совместное предприятие превратилось в компанию с замкнутым циклом производства и услуг. Сотрудники компании работают под девизом «Сегодня рекорд - завтра норма!» и настроены на решение сверхзадач.

Сегодня «Амазоне-Евротехника» вступает в новый этап развития. Она стремится стать сельскохозяйственной компанией мирового уровня - по качеству выпускаемой продукции и организации бизнеса. К 2013 году ЗАО «Евротехника» планирует пятикратное увеличение объемов производства при двукратном увеличении производительности, а также увеличение численности основных рабочих в 3 раза. При этом большое внимание уделяется созданию комфортных условий труда для сотрудников.

Философия

На определенных рубежах наступает необходимость анализировать сложившуюся ситуацию через призму человеческих ценностей. Наша цивилизация развивается настолько стремительно, что проблема сохранения природных ресурсов становится как никогда актуальной. Поэтому очень важно восстановить баланс между человеческой цивилизацией и природой.

Еще великий русский ученый В. В. Докучаев писал, что чернозем «...для России дороже всякой нефти, всякого каменного угля, дороже золотых и железных руд; в нем - вековое, неисчерпаемое русское богатство». Сегодня перед Россией стоит глобальная задача - сохранить плодородие почв!

- Наши машины и наши технологии позволяют, выращивая хлеб, не только сохранять чернозем, но и повышать почвенное плодородие, - отмечает Людмила Орлова. - Работа во имя детей и будущего России является философией нашей компании.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭНЕРГЕТИКА

По оценке аналитиков ИНКОР (Института исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка), доля генетически модифицированных продуктов на мировом рынке продовольствия явно возрастает. Кроме ГМ-продуктов на рынок хлынула так называемая функциональная еда – продукты с добавлением витаминов и минеральных веществ, то есть практически синтезированная промышленным способом пища. Наука пока только гадает, как ее переварит человеческий организм, привыкший за миллионы лет эволюции к определенному типу питания.

Российские производители сельскохозяйственной продукции благодаря приоритетному национальному проекту «Развитие АПК» впервые за 15 лет новейшей истории получили возможность развивать свое производство на льготных условиях. Несомненно, это имеет огромное значение для страны и должно сыграть свою роль в обеспечении населения отечественными продуктами питания, уменьшить зависимость от импортной еды сомнительного вкуса и качества.

Что первично: навоз или молоко?

В качестве приоритетных направлений в проекте «Развитие АПК» определены «Ускоренное развитие животноводства» и «Стимулирование развития малых форм хозяйствования». В Краснодарском крае в ходе реализации напирокта поголовье КРС должно вырасти вдвое, свиней и птицы – втрое. Как у любого замечательного начинания, у напирокта есть и оборотная сторона. Искусственному читателю, тем более проживающему в сельской местности, известно, что животноводство держится на шести китах:

1. Племенная работа;
2. Кормовая база;
3. Помещения и оборудование, обеспечивающие комфортное содержание и обслуживание животных, их кормление и проведение санитарно-ветеринарных мероприятий;
4. Система удаления и утилизации навоза/помета и навозных стоков;
5. Квалифицированный персонал;
6. Жесткая трудовая и технологическая дисциплина.

Все эти факторы вместе определяют эффективность животноводческого производства. Игнорирование или экономия на любом из указанных факторов может привести к краху производства.

Владельцы строящихся животноводческих комплексов и специалисты Минсельхоза приобретают животных высокопродуктивных пород, забывая о том, что завод из Европлатных, с прекрасным климатом районов Блато крупного рогатого скота благородных острозыской и голштинской пород, по своей генетике и физиологии никак не соответствующих и не приспособленных к российским условиям (резко континентальный климат, морозы зимой и жара летом и т. д.), оборачивается заболеваемостью туберкулезом, лейкозом, бруцеллезом и даже гибелью высокоточных особей.

В Республике Казахстан, где на 5 лет раньше России начали развивать молочное животноводство, приобрели за рубежом коров знаменитой голштинской породы и через 3 года обнаружили, что потомство начинает утрачивать племенные достоинства породы и постепенно вырождается в обычных буренок из-за некачественно поставленной племенной работы и более худших условий содержания.

Кормовая база – это в первую очередь растительность, то есть зерно, сено, сенаж, комбикорма, витаминные и минеральные добавки и т. п.

Эффективность растениеводства зависит от плодородия почвы, а плодородие почвы – это органические удобрения, то есть навоз, прошедший необходимую обработку с целью получения заданных удобрительных качеств. Кормовая база должна обеспечивать сбалансированные рационы кормления животных для каждой половозрастной группы, а также максималь-

Утонет ли Россия и Кубань в навозе? Грозная катастрофа и как с ней бороться?

ную продуктивность по надюю, привесам и яйценоскости.

Проблема в том, что животноводческие производства и птицефабрики помимо мяса, молока и яиц производят навоз, помет и различные отходы, связанные с содержанием и забоем животных:

Наименование	Выход навоза/помета	
	в сутки, кг	в год, тонн
Корова	55	20,1
Свинья	12	4,38
Птица	0,6	0,219

Растительные корма в организме животных в результате сложных биохимических процессов трансформируются в органическое вещество тела животного. Установлено, что в продукты животноводства при этом переходит 16,4% всей энергии кормов, 25,6% идет на переваривание и усвоение. Большая часть энергии, около 58%, является достоянием навоза.

Строго говоря, любое животноводческое или птицеводческое хозяйство прежде всего является производством навоза, отходов бойни, технических стоков и т. п., а мясо, молоко, яйцо – лишь следствие этого производства.

Это обстоятельство является головной болью и ежедневной заботой руководителей и специалистов предприятий, местных администраций, экологов, населения – всех, кто работает или проживает вблизи животноводческого предприятия.

С одной средней мощности птицефабрики (40 тыс. кур-несушек или 10 млн. цыплят-бройлеров) ежегодно выходит соответственно от 35 до 83 тыс. тонн пометной массы и свыше 400 тыс. м³ сточных вод с повышенной концентрацией органических компонентов. Одна ферма КРС (4500 голов) в год дает 175 000 тонн навозных стоков. Согласно расчетам, бесподстилочный навоз/помет по уровню химического загрязнения окружающей среды в 10 раз более опасен по сравнению с коммунально-бытовыми отходами.

Бесподстилочный навоз/помет относится к категории нестабильных органических загрязнителей, и, по данным ВОЗ, является фактором передачи более 100 видов различных возбудителей болезней животных и человека.

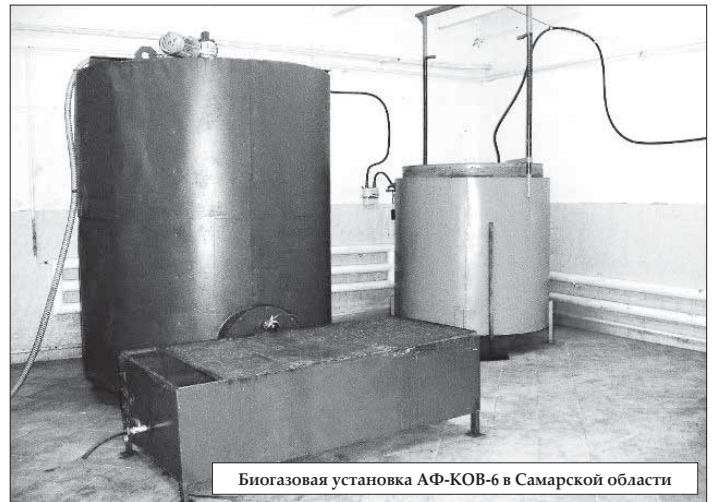
Полученный в результате содержания животных и птиц на действующих животноводческих предприятиях навоз традиционно собирают и хранят в гигантских искусственных котлованах – навозохранилищах, где он по прошествии 8 – 12 месяцев утрачивает свои опасные качества и постепенно превращается в удобрение, которое можно вывозить на поля для повышения плодородия почвы.

Хроническая проблема животноводов

Поскольку помещения, оборудование, системы удаления и утилизации навоза на величину привесов и удоев прямо не влияют, идея сэкономить на их строительстве кажется весьма заманчивой. Многие производители экономят буквально на всем! Вместо капитальных помещений строят легкие металлические навесы со шторками вместо стен; вместо современных решетчатых полов устраивают бетонные с разными уровнями зон отдыха и кормления животных, на которых животные скользят и травмируются; вместо падающих шаговых скреперов или самостлавных систем для удаления навоза используют трактора с бульдозерным ножом, которые ездят по коровнику, где отдыхают или кормятся животные, соскребают примешанный навоз и через все помещение тащат его в приемник коллектора.

Самую большую экономию капиталовложений некоторые руководители видят в уменьшении затрат на строительство и закупку оборудования по переработке и утилизации навоза.

Для животноводов проблема утилизации отходов давно превратилась в хроническую: новое оборудование слишком дорогое, однако и налоги на хранение отходов слишком велики. Разной степени очистке и переработке необходимо подвергать более 200 млн. м³ жидких навозных стоков ежегодно. В Краснодарском крае только на крупных фермах КРС, свинофермах ежегодно образуется более 6 млн. тонн навоза, на птицефабриках – более 500 тыс. тонн помета. К 2010 г. ежегодный выход навоза/помета вырастет в 2 – 3 раза, но далеко не в каждом животновод-



Биогазовая установка АФ-КОВ-6 в Самарской области

ческом комплексе есть современные системы их переработки и утилизации. Во многих хозяйствах системы давно устарели и не отвечают экологическим нормам. Большинство действующих животноводческих комплексов введено в эксплуатацию 25 – 30 лет назад. С тех пор очистное оборудование ни разу не менялось, хотя его необходимо капитально модернизировать каждые 10 – 15 лет по причине быстрого износа. По приблизительной оценке, почти 30% всех отечественных птицефабрик не имеют системы очистки пометных стоков.

С учетом реализации национального проекта по развитию животноводства количество навозных стоков, подлежащих переработке и утилизации, должно увеличиться в 2,5 раза.

Раньше сумма затрат на очистные сооружения составляла не менее 30% всей сметной стоимости сельскохозяйственного предприятия. В пересчете в сегодняшних ценах на 1 корову молочного стада она составляет 140 – 150 тыс. рублей. Сейчас в целях экономии проект закладывает на 1 корову молочного стада 62 тыс. 50 тыс. и даже 38 тыс. руб. всех капиталовложений. Само же животное хорошей породы стоит несколько тысяч долларов США. Что же в результате такой экономии получат российские животноводы?

Требования к переработке и утилизации отходов животноводческих предприятий изложены в Нормативах технологического проектирования (НТП-17-99). Однако за проектирование животноводческих предприятий (в том числе и на Кубани) берутся организации, которые даже не подозревают о существовании таких документов. НТП-17-99 предусматривает удаление навоза из помещений, где содержатся животные, в так называемый карантинный резервуар, где он должен выдерживаться не менее 6 суток, прежде чем поступит на дальнейшее хранение или переработку.

Но, даже если проектировщики знают свое дело и смогли убедить инвестора потратить на системы складирования и переработки навоза, что предлагается животноводцам делать с ним далее? НТП-17-99 определяют срок выдержки навоза в лагуне не менее 6 месяцев. Фермы КРС (4500 голов молочного стада), дающие 175 тыс. м³ жидких навозных стоков, должны иметь для хранения и утилизации этих стоков не менее 7 лагун емкостью 12 тыс. м³, заполняемых поочередно, с общим зеркалом 20 тыс. м². После того как заполнится седьмая лагуна, пройдет 6 месяцев хранения стоков в первой лагуне и возникнет необходимость ее опорожнения. Вот здесь и зарыта собака.

Те же НТП-17-99 предписывают, что на одно поле жижа из лагун может вывозиться не чаще 1 раза в 4 года, иначе возникает риск засоления почвы соединениями азота. Кроме того, вылитая на поля жижа во избежание заражения воздуха не позднее чем через 2 часа должна быть обработана дисковым культиватором. Для опорожнения одной лагуны 11 м³ цистерной потребуется 1091 рейс, 409 рабочих дней. Даже если работать одновременно четырьмя цистернами, все равно потребуется 3,5 месяца.

Заполнение одной лагуны стоками происходит за 3 месяца, затраты только на вывоз

переработанных стоков из лагун на поля и зарывание их в землю составят около 1 млн. руб. ежегодно.

Проблемы утилизации, снижения затрат на хранение и оплату штрафов за нарушение экологических требований разные организации решают по-разному.

Согласно приказу Минприроды от 30.07.2003 г. № 663 птичий помет относится к III классу опасности, поэтому птицефабрики платят 497 руб. за хранение 1 тонны в год. Таким образом, плата за его хранение должна составлять не 497 руб., а 40 коп. в год за 1 тонну. Поэтому Росгидромет совместно с Минсельхозом выступает за понижение класса опасности помета. Экономические средства предлагаются использовать на реконструкцию очистных сооружений, пунктов хранения, переработки и утилизации помета.

Уровень заболеваемости населения в районах функционирования крупных животноводческих предприятий и птицефабрик в 1,6 раза превышает средний показатель в Российской Федерации. Недавно установлено, что неблагоприятная экологическая обстановка на 15 – 20% снижает репродуктивные способности животных и человека.

Наибольший уровень экологических нагрузок испытывают поля утилизации бесподстилочного навоза/помета. Площадь полей, загрязненных органическими отходами, в том числе животноводства, птицеводства, в РФ превышает 2,4 млн. гектаров, из которых 20% являются сильно загрязненными, 54% – загрязненными, 26% – слабо загрязненными.

Только экологический ущерб от нарушения регламентов использования бесподстилочного навоза/помета в настоящее время оценивается в 150 млрд. рублей.

То обстоятельство, что Правительство РФ начало вкладывать средства в реконструкцию сельхозпроизводства, в т. ч. в рамках напирокта, вряд ли означает, что оно осознает весь масштаб катастрофы, перед которой оказалось сельское хозяйство и население.

В результате осуществления проекта «Развитие АПК» ожидается, что в предстоящие 5 лет (2006 – 2010 гг.) объемы производства поджидкого, жидкого навоза/помета, стоков навозных, пометных увеличатся на 35%; со 145 млн. тонн в 2005 году возрастут до 200,3 млн. тонн в 2010 году.

В отличие от традиционных видов органических удобрений бесподстилочный навоз/помет характеризуется низким содержанием органического вещества, биогенных элементов, их несбалансированным соотношением, высоким инфекционным, инвазивным потенциалом, значительным содержанием токсичных соединений (метана, скатола, меркаптана, фенолов, аммиака, сероводорода и пр.), унетающих рост и развитие растений.

Известно, что одним из факторов, обуславливающих низкое качество бесподстилочного навоза/помета, является чрезмерное содержание в нем технологической воды, особенно при удалении навоза гидросмывом.

(Окончание на стр. 6)

Утонет ли Россия и Кубань в навозе?

Грозящая катастрофа и как с ней бороться?

(Окончание. Начало на стр. 5)

Получается, чем больше поголовье коров, свиней, кур-несушек, чем продуктивнее породы животных и птиц, чем лучше работает отрасль, тем больше становится рукотворных болот, где годами хранятся навозные стоки, отравляя своими испарениями воздух, а при вывозе на поля — почву и грунтовые воды.

В то же время земледельцы, призванные при минимальных затратах создать прочную и качественную кормовую базу для животноводства, остро нуждаются в полноценных органических удобрениях для поддержания и повышения плодородия почвы.

Где же выход?

Оказывается, необходимо лишь изменить точку зрения на животноводческое производство и принять за истину, что навоз и помет — такая же продукция предприятия, как молоко, мясо, яйцо, причем не менее выгодная. Только эта продукция требует переработки для доведения до товарного вида. Так, рентабельность производства молока составляет 15%, а получения из навоза гумуса — 300%!

Если навоз переработать, высушить и расфасовать, он превращается в органическое удобрение, так необходимое земледельцам, и может составить конкуренцию минеральным удобрениям и даже полностью их заменить.

Навоз КРС и свиней с помощью технологий аэробной и анаэробной ферментации перерабатывается в экологически безопасное концентрированное органическое удобрение, богатое питательными веществами, причем в форме, легко усваиваемой растениями.

Современная наука, как отечественная, так и зарубежная, предлагает сегодня широкий спектр технологий и оборудования, позволяющий эффективно и выгодно перерабатывать 60% продукции животноводческого комплекса — те самые отходы. Разумеется, это оборудование и технологии стоят серьезных денег, и в зависимости от конечного продукта переработки навоза его производство, по разным оценкам, может стоить от половины до полной стоимости самого животноводческого предприятия.

В этой связи разработка низкозатратных высокоэффективных технологий, обеспечивающих гарантированное производство обеззараженных и обезвреженных органических удобрений на основе безотходного навоза/помета, приобретает важное значение в вопросах повышения плодородия почвы, охраны природы, сохранения здоровья животных, повышения безопасности труда обслуживающего персонала, здоровья населения и рентабельности производства.

По данным Росстата, только 5% сельских жителей содержат скот. В Нижегородской области на 100 дворов региона приходится 13 буренок, в Тамбовской области на 20% уменьшилось количество коров и лошадей, в Тверской поголовье сократилось с 17 до 10%. Если так пойдет и дальше, Россию ждет голод... Ухудшится качество питания, в первую очередь рядовых граждан, которые покупают продукты на местных рынках. Исчезнут многие породы скота, выведенные в разных областях. Россия всегда считалась аграрной державой, поэтому проблемы нашей деревни — это проблемы всей страны.

Единственный способ обеспечить себе безопасное, процветающее будущее — решить проблемы окружающей среды и экономического развития в комплексе. Такова новая современная доктрина развития человечества.

В связи с этим задача номер один для наших ученых и работников АПК — создать в ближайшем будущем экологически безопасное сельскохозяйственное производство, способное, не разрушая окружающую среду, обеспечить население страны необходимым продовольствием.

Помимо новых технологий переработки безотходного навоза/помета важным направлением НИОКР в ближайшее время является разработка технологий искусственной биологической очистки жидкой фракции навозных стоков, позволяющих отказаться от строительства лагун-навозохранилищ. Кроме того что системы очистки на базе этих технологий носят универсальный характер и могут очищать любые стоки (от животноводческих комплексов до индивидуальных коттеджей), они вдвое дешевле традиционных. Перевести сельхозпроизводство

на качественно иной, новый уровень призваны также биотехнологии. Биотехнологии анаэробного сбраживания в метантенках позволяют получить дополнительный источник энергии в виде биогаза в количестве, достаточном для обеспечения потребностей всего животноводческого комплекса и обслуживающего персонала.

Как отходы превратить в доходы?

Возможность и обязательность переработки отходов животноводческого производства открывают необъятный рынок экологического оборудования, производство которого в России в настоящее время практически отсутствует. Между тем международный рынок экологического оборудования весьма внушителен. Германия ежегодно поставляет экологического оборудования на 22 млрд. долларов. В США внутренний рынок экологических товаров и услуг составляет 37 млрд., во Франции — 10 млрд., в Японии — 30 млрд., в Германии — 20 млрд. долларов США. Мировой рынок экобизнеса в 2005 году составил 720 млрд. долларов, ежегодный прирост — 5%.

Согласно прогнозам, в первой половине XXI века 40% мирового производства составит продукция и технологии, связанные с экологией и энергетикой.

За последние 20 лет в мире отработано и обеспечено серийным оборудованием около 20 биотехнологических процессов по утилизации отходов животноводческих предприятий: аэробная и анаэробная ферментации, низкотемпературное обезвреживание и др. Благодаря своей универсальности эти технологии могут быть использованы для решения задач экологического бизнеса в таких областях, как:

- опреснение воды;
- переработка отходов лесопереработки;
- безотходная переработка продуктов человеческой жизнедеятельности;
- переработка отходов сахарного производства;
- переработка птичьего помета в гуано;
- переработка молочной сыроварки в белково-витаминный продукт (лактолаза);
- производство микробиологического белка из отходов спиртового производства;
- производство широкой гаммы порошков, паст из различных овощей, фруктов и других продуктов большой первоначальной влажности (98%);
- производство высокоэффективного органического удобрения, лечебных грязей, парфюмерных добавок, охлаждающих жидкостей, моторного топлива и кормовых добавок.

В настоящее время на внутреннем рынке России, за исключением отдельных экспериментальных установок, экологического оборудования указанного назначения практически не производится и не реализуется.

Россия может стать одним из главных поставщиков высококачественного органического удобрения на международный экологический рынок. В нашей стране, по оценкам Минсельхоза, органические удобрения используются только на 6% земель. Причем они представляют собой навоз, который вносится в землю без предварительной обработки. По экспертной оценке, проводившейся факультетом почвоведения МГУ, объем рынка органических удобрений в РФ составляет 30 млн. тонн в год (около 420 млн. долларов США). Розничные продажи удобрений и почвогрунтов на основе органических удобрений (мелкофасованная продукция), по оценке различных источников, составляют около 85 млн. долларов США и каждый год увеличиваются на 22%. По общему мнению Минсельхоза, ученых и хозяйственников, в России существует дефицит качественных экологических чистых органических удобрений в объеме не менее 300 тыс. тонн в год.

Специалисты Минсельхоза прогнозируют ежегодный рост сельхозпроизводства в России 5 - 7%. Таким образом, платежеспособный спрос на качественные органические удобрения будет только расти. Если ситуация с их производством не изменится, разрыв между спросом и предложением на рынке удобрений будет увеличиваться.

Обобщив предложения ученых, агрономов, животноводов, экологов, крестьян, жителей территорий, на которых расположены животноводческие производства или птицефабрики, со своей стороны, предлагаем дополнить проект



Итальянский биокomплекс РИЕЛЛА

«Развитие АПК» следующими положениями:

- доработать проект «Развитие АПК» в соответствии с замкнутым циклом воспроизводства по формуле: корма - животные - навоз - удобрения - почва - растения - корма;
- реализацию проекта осуществлять поэтапно: I — в рамках действующего законодательства; II — в рамках частной собственности на землю;
- увязать реализацию проекта с этапами и сроками законодательной работы по правовому обеспечению хозяйственной деятельности на сельских территориях;
- организовать помощь в размежевании земель и формировании класса землевладельцев на бесплатной основе за счет федерального бюджета;
- создать банковскую систему долгосрочного кредитования земледельцев под залог земли по кадастровой стоимости;
- ужесточить законодательно установленные нормы по утилизации навоза и навозных стоков и контроль за их соблюдением;
- установить обязательные при строительстве животноводческих предприятий нормативы распределения капиталовложений по статьям:
 - содержание животных;
 - получение товарной продукции;
 - утилизация отходов;
 - экологическая безопасность;
 - обслуживающий персонал;
- установить налоговые льготы за снижение экологического ущерба, уровня заболеваемости животных и персонала;
- повышать плодородие почвы, внедрять мероприятия по повышению экологической безопасности производства;
- за счет бюджетного финансирования осуществлять программу строительства и реконструкции очистных сооружений на всех действующих на 2008 год животноводческих предприятиях и птицефабриках независимо от форм собственности;
- разработать для включения в национальные проекты комплекс мероприятий:
 - по созданию рынка органических удобрений и повышению плодородия почвы;
 - по внедрению производственного биоэкологического оборудования;
 - по созданию производства и рынка экологического оборудования;
 - по производству экологически безопасных продуктов питания;
 - по созданию рынка экологически безопасных продуктов питания, системы обеспечения такими продуктами детских, учебных, лечебных учреждений, заведений общепита и т. п.;
 - по организации системы учебных центров по эффективному ведению сельского хозяйства на базе современных технологий обработки земли;
 - по соревновательности среди корпоративных организаций в области экологической безопасности производства и окружающей среды;
 - по созданию демонстрационных полигонов экологических технологий и оборудования;
 - по созданию отдельных экологически безопасных территорий, населенных пунктов, муниципальных образований и т. д.

А что на Кубани?

Уже пять лет ПФВ «Центр нетрадиционной энергетики» и НВФ «Центр альтернативной энергетики» безуспешно пытаются привлечь внимание руководителей районов, предприятий АПК, департамента сельского хозяйства и Кубанской ассоциации фермерских и крестьянских хозяйств на давно назревшую актуальность решения проблемы утилизации органических

отходов навоза/помета, отходов переработки сельхозпродукции, получаемых предприятиями перерабатывающей промышленности, где 75 - 80% сельхозпродукции идет в отходы. Не зря ученые-аграрии говорят, что до 75% урожая превращается в навоз/помет.

Неуклонный рост тарифов на энергоресурсы, ГСМ, минеральные удобрения приводит к столь же неуклонному росту себестоимости сельскохозяйственной продукции. Именно поэтому на вопрос, чьи огурцы и помидоры, получаем однозначный ответ — турецкие!

В Краснодарском крае более 18 000 фермерских и крестьянских хозяйств, более 800 000 личных подсобных хозяйств, которые выращивают до 35% сельхозпродукции в крае. А могли бы выращивать значительно больше, если бы не диктат цен на энергоносители, ГСМ и минеральные удобрения.

Именно на фермерские и крестьянские хозяйства, на ЛПХ мы ориентируем свою деятельность. При этом основной критерий нашей деятельности — производство малых и средних биогазовых, биоэнергетических установок с объемом биореакторов от 3 до 35 м³, дешевых, простых в обслуживании и эксплуатации.

За 1,5 последних года на арендуемых площадях было изготовлено около 40 малых БГУ, но большая часть под заказ увезена в другие регионы РФ. Самое удивительное то, что абсолютно на любом уровне понимают необходимость и актуальность решения проблемы утилизации навоза/помета, отходов переработки сельхозпродукции. Растущий интерес к внедрению биотехнологий, биоэнергетики выявил опрос-маркетинг, проведенный на Международной выставке «Золотая Нива - 2008». На задаваемые вопросы был дан однозначный ответ: «Это то, что нам сейчас нужно».

Когда по нашей рекомендации в Саратове, Самаре, Перми смонтировали биогазовую установку с теплицей, на крыше которой установили солнечные водонагревательные коллекторы и локальную систему очистки сточных вод типа «БИОТАЛ», реакция была такая: «Теплица с биогазовой установкой — это здорово!».

Понимая, что необходимо расширять сборочное, а не полномасштабное производство, а для борьбы с «неграмотностью» аграриев организовать мини-выставку, имея необходимые площадки, мы не можем найти спонсора, готового вложить средства в перспективное, прибыльное дело. И это при том, что весь мир получает доходы из отходов!

В 2007 г. специалисты ОАО института «Беларотех» разработали инвестиционный бизнес-проект «Активизация производственно-хозяйственной деятельности сельских подворий в целях социально-демографической реабилитации сельскохозяйственных территорий Белгородской области». Реализация этого проработанного и проработанного специалистами проекта, по нашему мнению, вполне осуществима и в Краснодарском крае.

Если же развитие животноводства в рамках действующего национального проекта «Развитие АПК» будет осуществляться так же ускоренно, то на вопрос, вынесенный в заголовок статьи, придется ответить утвердительно.

А. БЕЛЫШЕВ,
зам. директора института ЗАО «Беларотех»
по науке, д. с.-х. н.,
В. ПРАВДИН,
директор НТЦ «БИО», д. т. н.,
В. СИМОНЕНКО,
директор ПФВ «Центр НЭ»,
А. ДОЯ,
директор НВФ «Центр АЭ»,
к. т. н., к. б. н.,
А. ВЕДЕНЕВ,
президент общественного фонда «Флюид», д. т. н.

Закончились в основном обработки гербицидами большинства полевых сельскохозяйственных культур, фунгицидами – озимых зерновых. Пришло время оценить эффективность проведенных мероприятий, проанализировать позитивные и, если имели место, негативные результаты, выявить причины, чтобы не допустить их в будущем.

Однако еще предстоит большая работа по защите посевов зерновых колосовых от вредителей, плантаций сахарной свеклы, картофеля и овощных культур от вредителей и болезней и др.

ЕЖЕГОДНО увеличивается доля применения средств защиты растений производства ЗАО «Щелково Агрохим».

Климатические условия этого года благоприятны не только для развития большинства сельскохозяйственных культур, но и для активного роста и развития сорных растений, что при соблюдении регламентов и рекомендаций позволило максимально использовать потенциальную гербицидную активность препаратов (результаты показаны на фото).

На посевах кукурузы в фазе развития не более 6 листьев еще можно применить системный гербицид **Кассиус**, ВРП, содержащий 250 г/кг римсульфурина, в смеси с Сателлитом. Препарат поглощается преимущественно листьями сорняков и быстро перемещается к меристемным тканям корневой системы и листьев, прекращает деление клеток восприимчивых сорняков путем воздействия на ферментную систему.

Восприимчивыми сорняками являются: пырей ползучий, гудай, курино просо, виды щетинника, росичка, сорго, овсюг, плевела, канатник Теофраста, виды щирицы, пастушья сумка, бодяк полевой, дымянка лекарственная, подмаренник цепкий, виды ромашки, горчица полевая, крестовник весенний, осоты, дурнишник обыкновенный, вика сор-

Подводим предварительные итоги и продолжаем защищать посевы



Посевы кукурузы (смесь Кассиуса с Лорнетом и Сателлитом), сахарной свеклы (система гербицидов), подсолнечника (осенью Раундап, весной Пантера), озимой пшеницы (Фенизан и Титул Дуо), обработанные гербицидами ЗАО «Щелково Агрохим»

нополевая, звездчатка средняя, лисохвост, мак-самосейка, пикульник (виды), ярутка полевая, яснотки.

Умеренно чувствительные виды: амброзия полынолистная, марь белая, горцы.

Слабо чувствительные виды: дурман обыкновенный, паслен черный.

Кассиус эффективен при самостоятельном применении в начальные фазы развития сорных растений. В более поздние фазы развития сорняков норма расхода препарата увеличивается до 0,05 кг/га. Для уничтожения умеренно и слабо чувствительных сорняков допускается смешивание гербицида с препаратами на основе 2,4-Д, клопиралидом.

При сильно засоренных посевах кукурузы рекомендуем двукратное дробное опрыскивание по первой (30 г/га) и второй (20 г/га) волне всходов сорняков в фазе 2 - 6 листьев с интервалом 10 - 20 дней (в зависимости от погодных условий) в смеси с 200 мл/га Сателлита, Ж (ПАВ) отдельно для каждой обработки.

Максимальный гербицидный эффект достигается при обработке культуры при оптимальной влажности воздуха (70 - 80%) и температуре от 15° С до 25° С с нормой рабочего раствора 200 - 300 л/га. Не



Генеральный директор ЗАО «Щелково Агрохим» С. Д. Каракозов (второй слева) на полях агрохолдинга «Кубань»

рекомендуется применение Кассиуса, если растения мокрые от дождя или росы. В рекомендуемых дозах (40 - 50 г/га) препарат не оказывает фитотоксического действия на защищаемую культуру.

Через несколько часов после обработки восприимчивые сорняки прекращают рост и больше не конкурируют с культурными растениями в потреблении влаги и минеральных веществ. Другие симптомы (покраснение, хлороз, некроз и деформация листьев) появляются через 2 - 3 дня после опрыскивания, полная гибель чувствительных видов сорняков происходит через 5 - 15 дней в зависимости от погодных условий.

Для уничтожения однолетних злаковых сорняков в посевах сахарной, кормовой, столовой свеклы, подсолнечника, сои, рапса и гороха предлагаем гербицид **Фурэкс**, КЭ (90 г/л феноксапроп-П-этила). Чувствительны к гербициду виды ежовника, лисохвост, метлица обыкновенная, овсюг, виды сорго, виды щетинника. Умеренно чувствительные виды – гудай, мятлик однолетний, росички. Слабо чувствительные – свинорой, пырей.

При засоренности посевов сахарной, столовой и кормовой свеклы, картофеля, моркови, лука, капусты белокочанной, томатов расщепных и посевных, сои, подсолнечника многолетними (пырей ползучий) и однолетними (просо куриное, сорго полевое, щетинники) злаковыми сорняками эффективно использование **Пантеры**, КЭ (40 г/л квазилофоп-П-тефурила).

Оптимальный результат и максимально быстрое гербицидное действие Фурэкса и Пантеры достигаются при обработке на ранних стадиях развития сорных злаков (начиная с фазы 2 листьев, когда появится основная масса сорняков), в период их активного развития.

В текущем году отмечается высокая засоренность озимой пшеницы тлями, трипсами, пылящей и вредной черепашкой. Предотвратить вредоносность вредителей поможет новый двухкомпонентный инсектицид **Кинфос**, КЭ (40 г/л бета-циперметрина + 300 г/л диме-

тоата) или инсектицид из класса неоникотиноидов **Имидор**, ВРК (200 г/л имидаклоприда), который имеет отличный от инсектицидов других химических групп механизм действия. Это сводит к минимуму возможность возникновения резистентности и обеспечивает длительную защиту от вредных насекомых.

В условиях высоких температур рекомендуем применение контактно-кишечного инсектицида **Фаскорд**, КЭ (100 г/л альфа-циперметрина), который достаточно устойчив к смыванию дождем и воздействию солнечного света.

В условиях часто выпадающих осадков высока вероятность поражения посевов картофеля, овощных культур и виноградной лозы болезнями. **Ридомил Голд МЦ**, СП (640 г/кг манкоцеба + 40 г/кг мефеноксама), обладая профилактическим и лечебным действием, обеспечит защиту культуры в течение 7 - 14 дней в зависимости от погодных условий.

Вызывают тревогу нарушения при применении гербицидов: неаккуратность, передозировка при разворотах опрыскивателей, при повторной обработке краев полей, разливы при заправке опрыскивающей аппаратуры и др. Вследствие этого увеличиваются «пятна» на краях полей, где появились всходы, особенно сахарной, кормовой свеклы, подсолнечника, развиваются медленно, хангут и гибнут.

Учистились случаи поражения и гибели чувствительных культур (сахарной свеклы, подсолнечника) при обработке посевов гербицидами с помощью авиации.

Только строгое соблюдение технологии применения средств защиты растений позволит получить максимальный эффект и высокий урожай.

Г. НАЛИВАЙКО,
научный консультант-технолог
Краснодарского представительства
ЗАО «Щелково Агрохим»
Фото В. ЕРМОЛЕНКО

Кинфос® КЭ
40 г/л бета-циперметрина + 300 г/л диметоата

Провисит 100% эффективность против:
• всех видов тлей на пшенице, ячмене, овсе, кукурузе
• всех видов трипсов на пшенице, ячмене, овсе, кукурузе
• всех видов черепашек на пшенице, ячмене, овсе, кукурузе

• Обеспечит для компании ранний экономический эффект
• Провисит более высокая урожайность пшеницы, ячменя, овса, кукурузы
• Имеет длительный период защитного действия
• Высокоэффективен против устойчивых к инсектицидам пшеницы, ячменя, овса, кукурузы

ДВОЙНАЯ МОЩЬ, ДВОЙНАЯ СИЛА!

ЩЕЛКОВО АГРОХИМ
Краснодарский филиал

Кассиус® ВРП
250 г/кг римсульфурина системный гербицид

Неразрывный удар по сорнякам

ЩЕЛКОВО АГРОХИМ
Краснодарский филиал

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

Главные дистрибьюторы:

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

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

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

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

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

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

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

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

Тысячный ACROS уже в «Руси»

СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНИКА

Тысячный ACROS вручали в обстановке, где все свои и лишних слов уже не надо. Будущий хозяин юбилейного комбайна Василий Шебалков, председатель СПК колхоза «Русь» Советского района Ставропольского края, эту машину ждал несколько месяцев. Когда сообщили, что ему достанется необычный «серийник», принял это за знак и немедленно приехал в Ростов на торжественное вручение.

Когда хозяйство – полная чаша

- Я патриот, – с гордостью говорит Василий Шебалков. – И для этого у меня тысячи оснований!

Действительно, слушая руководителя СПК колхоза «Русь», сначала удивляешься его смелости и неординарности, а потом соглашаешься с невероятной логичностью решений, которые приводят к потрясающим результатам. Редкий крестьянин сегодня заявит: «Мы на коленах никогда не стояли, и все невзгоды минувших десятилетий обошли нас стороной!». А председатель Шебалков только так и говорит.

СПК «Русь» сегодня – это 20 000 гектаров пашни, 100 автомобилей, 46 комбайнов «Дон», более сотни тракторов. И при этом вся техника только отечественного производства!

- У нас нет ничего импортного. Я уважаю своих, – говорит Василий Шебалков. – Я знаю, что они приведут только к добру.

Добру быть там, где в течение всего года, а не только в страду кипит работа! В отличие от большинства ближайших колхозов «Русь» не делает ставку на одно лишь растениеводство. Здесь большое молодое стадо, и каждый день СПК реализует одиннадцать тонн молока. Вот уж действительно хозяйство – полная чаша, удивляются издавшие виды журналисты.

- У нас хорошо развитое свиноводство, прекрасное овцеводство, – улыбаясь в ответ на удивление собеседников, говорит председатель Шебалков. – Средняя заработная плата механизатора на комбайне – 40 тысяч. А вообще зарплата по предприятию (у нас 560 человек) – 20 тыс. рублей. А урожайность в прошлом году доходила до 61 центнера с гектара. Так что, сами понимаете, нашему хозяйству как воздуха нужны мощные комбайны!

В этом году традицию, которая складывалась в хозяйстве десятилетиями, решили изменить. И приобрести не «Доны», как обычно, а новую модель от завода Ростсельмаш – более мощный и производительный комбайн ACROS. На вручении ключей от юбилейной машины председатель выражает искреннюю признательность производителю. А то, что изменили марку комбайна, говорит аграрий, не дань моде, а производственная необходимость.

- В прошлом году закончилась эпоха зеленого ряда комбайнов «Дон-1500Б», длившаяся 25 лет, – дополняет Елена Терехова, директор департамента продаж компании Ростсельмаш. – На смену им пришла новая разработка отечественных машиностроителей. ACROS стал второй машиной принципиально нового модельного ряда нашей компании. Его разработка началась в декабре 2004 года. Шесть экспериментальных машин прошли серию всесторонних испытаний в разных агроклиматических условиях,

предсерийная партия из 20 машин успешно отработала полный сезон на полях и реально доказала, что модель соответствует современным европейским требованиям по экологичности и безопасности.

Большой соблазн, да выгода не та!

Он говорит, что Ростсельмаш ему близок и понятен. С юности знает эту технику. А, когда несколько лет назад другие поставщики предложили попробовать импортные аналоги, главный аграрий «Руси» пошел по принципу – доверяй, но проверяй. И проверил... на соседе.

- Большой был соблазн попробовать другую технику! Страшно большой соблазн! И, когда лет семь назад подгоняли к порогу американские комбайны, я уговорил соседа руководителя взять и поработать на них, а сам решил посмотреть и потом только определиться, – с хитринкой в глазах говорит председатель «Руси». – И вы знаете, когда они на гарантии, они очень хорошо обслуживаются, как только гарантия закончилась, так надо деньги перечислять в Москву, потом эти деньги обналичивать в долларах, а когда вам привезут комплектующие – неизвестно! Вот Ростов рядом, запасные части есть, специалисты на месте. Поэтому я считаю, что это самая лучшая техника! И потом, – продолжает руководитель СПК, – я много езжу, смотрю. И вот подъезжаю как-то, стоит комбайн импортный, ребята около комбайна крутятся. Я спрашиваю:

- Сколько вы уже тут сидите?

- Неделью.

- Почему?

- Ну вот представьте, тут даже ключи не такие. На Западе привыкли по-другому жить и работать.

Руководитель СПК колхоза «Русь» подчеркивает, что, когда речь идет о покупке техники для хозяйства, вопрос цены для него не стоит, хотя между отечественными и импортными аналогами разница в цене бывает несопоставимой. Хозяйство прочно стоит на ногах, давно обходится без кредитов, покупает только за собственные средства и может себе позволить то, что действительно нужно для развития.



Василий Шебалков: «Уважаю наши машины!»

- Я на пробу разные комбайны брал, – резюмирует Василий Шебалков, – и знаете... Не убедили!

«Юпром»: мы всегда рядом!

То, что тысячный ACROS уходит к клиенту «Юпрома», Юрий Печенов, генеральный директор компании-поставщика, считает закономерным событием. Его команда вместе с главным партнером КЗ Ростсельмаш полтора года назад активно презентовала новый комбайн на полях Краснодарского и Ставропольского краев. Увидели отклик со стороны аграриев – и динамика продаж уборочной техники ростовского машиностроителя резко выросла.

- Большинство наших клиентов приобретают технику по различным кредитным схемам, – пояснил генеральный директор компании «Юпром», официального дилера Ростсельмаш по Ставропольскому и Краснодарскому краям, Юрий Печенов. – За этот сельскохозяйственный год мы продали порядка ста машин новой серии. В их числе и ACROS 530, за штурвалом которого сидел Владимир Путин. И то, что первый юбилейный комбайн остался на юге страны, считаю справедливым и закономерным, как и то, что он достался СПК колхозу «Русь», входящему в краевую десятку сильнейших и в три сотни лучших хозяйств страны.

Всего за год ACROS стал настолько популярен, что производителю комбайнов пришлось вводить квоты! Вот и «Русь» рассчитывала приобрести четыре единицы техники, но в этом году на поля СПК выйдут только три новые машины.

- Приезжайте в следующем году еще, да не за одним комбайном, – советует Елена Терехова. – Производственный план будет выше, и мы постараемся удовлетворить потребности всех наших клиентов в комбайнах ACROS. А еще в лице Василия Васильевича мне хотелось бы поблагодарить всех наших выбравших покупателей, сделавших выбор в пользу техники Ростсельмаш.

Председатель уверен – три исполнина хорошо себя покажут на полях «Руси». Предпродажную подготовку, пусконаладочные работы, обучение комбайнеров и сервисное обслуживание обеспечит дилер Ростсельмаш – «Юпром». На вручении генеральный директор компании-поставщика подчеркивает: «Сервис для «Юпрома» – приоритетное направление! Мы всегда рядом с нашими клиентами!».

- Такие комбайны в нашем хозяйстве будут работать первый год, – добавляет Василий Шебалков. – «Тысячник» отдадим в хорошие молодые руки. Толковым ребятам, которые понимают, разбираются. И, я уверен, нам понравится, и мы будем переходить только на такие комбайны.

О. ЛЕСНЫХ
Фото автора



Юрий Печенов (слева) и Василий Шебалков: «Надеемся, три ACROS хорошо покажут себя на полях «Руси»

По вопросам приобретения техники Ростсельмаш обращайтесь к дилеру компании - ООО «Юпром»:

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.

ПОЛЕВАЯ АКАДЕМИЯ



22 мая в станице Северской состоялся семинар-совещание, организованный компанией «Байер КрОпСайенс» и посвященный проблеме злакового засорения посевов зерновых. На него были приглашены специалисты департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края, начальники районных отделов ФГУ «Россельхозцентр», специалисты фирм - дистрибьюторов компании «Байер», агрономы и руководители хозяйств. Перед участниками выступили специалисты краевого департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Е. Осиков, руководитель филиала ФГУ «Россельхозцентр» по Краснодарскому краю О. Рожнецова, начальник управления сельского хозяйства Северского района А. Кравчинский.



Злаковым сорнякам - надежный заслон

Потребитель и производитель единоклассники

Хозяйства Северского района одними из первых в крае начали проводить масштабные обработки озимых зерновых культур против злаковых сорняков. Главный агроном ООО «Автобан-СП» С. Деряга, одним из первых применивший на своих полях противозлаковые гербициды, доложил, что почвенно-климатические условия хозяйства благоприятны для обитания злаковых сорняков, в основном лисохвоста. Его численность достигает 1000 растений/м². В ООО «Автобан-СП» 3500 га, из них 1800 га зерновых культур. Препаратами фирмы «Байер» здесь работают 5 лет. В основном противозлаковыми гербицидами Пума® Супер 100 и Пума® Супер 75, хорошо зарекомендовавшими себя.

Кроме гербицидов Пума® в хозяйстве применяют препарат Секатор® против двудольных сорняков. По сообщению главного агронома, этот препарат при запаздывании со сроком внесения действует на культуру мягко, хорошо уничтожая сорные растения. Когда в хозяйстве стали проводить защитные мероприятия против вредителей, болезней и сорняков, средняя урожайность выросла на 10 - 15 ц/га. Противозлаковые гербициды здесь работают отлично. Специалисты хозяйства стараются совместить обработку против злаковых сорняков с защитными мероприятиями против двудольных сорняков. В хозяйстве накоплен положительный опыт осеннего применения противозлаковых гербицидов наземной техникой, показавшего большую эффективность в сравнении с внесением. Осенью применяли меньшую норму расхода препаратов.

О технологиях защиты зерновых культур рассказал представитель компании «Байер КрОпСайенс» по маркетингу Е. Елфимов. Он остановился на механизме действия гербицида Пума® на злаковые сорные растения. В отличие от гормональных препаратов Пума® не сжигает и не высушивает растения. Быстро попадая в точку роста, действующее вещество препарата останавливает деление клеток, прекращая рост растения. Для того чтобы растение полностью засохло, необходимо 2 - 3 недели, а иногда и месяц, особенно в дождливую погоду. При обработке в раннюю фазу развития злаковые сорняки погибают быстрее, чем при обработке в период трубкования. Во время поздней осенней обработки на фоне положительных температур 5 - 8°С препарат быстро проникает в точку роста, а наступающие затем морозы уже не могут повлиять на эффективность гербицида. На основании опыта, накопленного за период применения гербицидов Пума®, специалисты компании «Байер КрОпСайенс» рекомендуют не смешивать противозлаковые гербициды со стимуляторами роста,



Своим опытом с участниками семинара делится П. Балеста

растворимыми удобрениями и гербицидами. В противном случае возможны ожоги растений. Нежелательны смеси гербицидами, созданными на основе 2,4-Д и дикамбы, а также гербицидами Примат® и Старане®.

Касаясь норм расхода препаратов, Е. Елфимов отметил, что на плодородных почвах Кубани хорошо растут не только культурные растения, но и сорняки, активно размножаются и развиваются насекомые. Поэтому, чтобы добиться успеха в борьбе с вредными организмами, специалисты хозяйств должны применять максимально допустимые, зарегистрированные нормы расхода препаратов. Экономия здесь неуместна, т. к. пониженные нормы могут не дать желаемых результатов, особенно на высоком агрофоне при сильной засоренности посевов. При обработке гербицидами лучше использовать мелкокапельное опрыскивание и не снижать норму расхода рабочей жидкости ниже 200 л/га. Отвечая на вопрос об авиаопрыскивании гербицидом Пума®, Е. Елфимов сказал, что, по его наблюдениям, такая обработка менее эффективна по сравнению с наземной.

Опыт академика Полевой Академии

Академик Полевой Академии «Байер КрОпСайенс» П. Балеста напомнил, что проблема злакового засорения не нова. Впервые она затронула США и Европу в 50-х годах прошлого века. Пионерами в создании противозлаковых гербицидов стали фирма «Хекст», вышедшая затем в концерн «Байер», а также фирма «Сибга Гейт», входящая сейчас в состав компании «Сингента». В то время в Англии недобор урожая озимой пшеницы от засорения лисохвостом составлял 2 - 3 т/га. Сегодня англичане получают урожай 7 - 8 т/га.

Лисохвост в сильной степени снижает урожай культуры. Если на 1 м² насчитывается более 50 растений лисохвоста, теряется около 4 ц/га урожая, если сорняков будет

100 шт. на 1 м², потери составят уже 11 ц/га, там, где их количество достигает 1000 шт., урожай можно не получить вообще. Одно растение лисохвоста может дать начало миллионам новых растений, а семена лисохвоста полевого не теряют всхожести в почве в течение 30 лет. Растение лисохвоста своими корневыми выделениями способно подавлять корневую систему ячменя и других культурных растений (явление аллелопатии), в этом случае растение сорняка образует до 60 продуктивных дополнительных стеблей.

П. Балеста отметил, что кроме лисохвоста большую опасность для кубанских полей представляет овсюг. У этого сорняка очень высокий коэф-

фициент размножения, но несколько меньший, чем у лисохвоста. Семена овсюга не теряют всхожести в почве в течение 15 лет.

Тяжелые глинистые почвы способствуют распространению этих сорняков, особенно лисохвоста. Оба сорняка могут прорасти осенью и прекрасно переносят кубанские морозы, несмотря на бесснежные зимы. Осенью эти сорняки легко обнаруживаются в междурядьях пшеницы. У лисохвоста соотношение между шириной листовой пластинки и длиной составляет 1:100. Всходы овсюга похожи на ростки ячменя и овса. От всходов овса отличить их очень трудно. У всходов овсюга листья с самого начала начинают стелиться по земле, тогда как у большинства культурных злаков листья вырастают более или менее

прямо стоячие. Растения овсюга на протяжении 1 см от поверхности почвы имеют белую окраску стебля, на котором можно наблюдать небольшое вздутие.

П. Балеста выделил две основные причины широкого распространения лисохвоста в крае. Во-первых, человек сам способствует размножению лисохвоста, высевая в полях севооборота семена люцерны, засоренные этим сорняком. Во-вторых, широкому распространению лисохвоста способствует чрезмерное увлечение хозяйственников нулевой и минимальной обработкой почвы. В результате поля всего края скоро могут оказаться засоренными

П. Балеста выразил несогласие с рекомендациями специалистов «Байер» относительно баковых смесей злакоцидов с другими препаратами. Основываясь на своем 40-летнем опыте, он рекомендует не бояться применять препараты Пума® в баковых смесях с другими гербицидами или биологически активными веществами. Биологическая эффективность злакоцида при этом не теряется. Исключение, по его мнению, могут составлять только гуматы.

Лучшим временем обработки, считает П. Балеста, является осень. В этот период наблюдается оптимальный температурный режим для работы

Пума® Супер. При осенней обработке злаковые сорняки погибают быстрее, чем при весеннем применении. Норма расхода зависит от фазы развития сорняков. Применяя гербициды с осени, можно использовать минимальные нормы расхода, а при весенней обработке норма расхода увеличивается.

Теперь только Секатор® Турбо!

Региональный представитель «Байер КрОпСайенс» А. Девит напомнил участникам семинара, что, говоря о гербициде Секатор®, специалисты компании прежде всего имеют в виду Секатор® Турбо. Обычного Секатора® больше нет. Ему на смену пришла новая, более технологичная запатентованная препаративная форма. Эффективность Секатора в новой препаративной форме выше на 30%. Содержание действующих веществ увеличилось вдвое, поэтому нормы расхода сократились.

Что нового?

Руководитель центра по агротехническому развитию продуктов компании «Байер» Р. Дроздов подчеркнул, что защитить злаки от злаков очень сложно. В создании препаратов, способных защитить зерновые от косяка и метеллы, у «Байера» нет конкурентов. В активе компании несколько перспективных разработок в этом направлении. Сейчас начата регистрация нового препарата Атлантис, эффективного против косяка, лисохвоста и двудольных сорняков.

А. ГУЙДА, к. с.-х. н.

Своим опытом с участниками семинара делится П. Балеста

Теперь только Секатор® Турбо!

Региональный представитель «Байер КрОпСайенс» А. Девит напомнил участникам семинара, что, говоря о гербициде Секатор®, специалисты компании прежде всего имеют в виду Секатор® Турбо. Обычного Секатора® больше нет. Ему на смену пришла новая, более технологичная запатентованная препаративная форма. Эффективность Секатора в новой препаративной форме выше на 30%. Содержание действующих веществ увеличилось вдвое, поэтому нормы расхода сократились.

Что нового?

Руководитель центра по агротехническому развитию продуктов компании «Байер» Р. Дроздов подчеркнул, что защитить злаки от злаков очень сложно. В создании препаратов, способных защитить зерновые от косяка и метеллы, у «Байера» нет конкурентов. В активе компании несколько перспективных разработок в этом направлении. Сейчас начата регистрация нового препарата Атлантис, эффективного против косяка, лисохвоста и двудольных сорняков.

А. ГУЙДА, к. с.-х. н.

Мнения участников семинара

Директор Краснодарского отделения компании «Агролита России» О. Горленко подчеркнула, что проблема злаковой засоренности на посевах зерновых существует давно и с каждым годом нарастает. Специалисты компании «Агролита России» столкнулись с этой проблемой в Новокубанском районе. После проведенной там большой работы по продвижению противозлаковых гербицидов компании «Байер» многие хозяйства ведут обработку против злаковых сорняков на зерновых. Для компании «Агролита России» этот семинар интересен тем, что дал возможность увидеть опыт применения злакоцидов на озимом поле не только весной, но и осенью. О. Горленко планирует привезти сюда клиентов своей компании для ознакомления с опытом хозяйств района в борьбе со злаковыми сорняками. Гербициды Пума® и Секатор® Турбо. Эффективность очень хорошая. Многие хозяйства сейчас стали снова практиковать отвальную пахоту, так как этот прием значительно снижает засоренность злаковыми сорняками.

О. Рожнецова, руководитель филиала ФГУ «Россельхозцентр» по Краснодарскому краю, подчеркнула, что злаковые сорняки распространяются по всему краю. Фирма «Байер» единственная на сегодняшний день обладает высокоэффективными гербицидами, показывает кубанским аграриям, как можно защитить пшеницу от очень конкурентоспособного сорняка лисохвоста.

Начальник филиала ФГУ «Агроцентр» Северского района Л. Проценко отметила, что Северский район стал пионером в применении препарата Пума® Супер в Краснодарском крае. При внедрении в практику минимальных технологий лисохвост размножился на полях района до неимоверного количества. В районе посеяно 17 тыс. га озимых. Из них более половины обработано препаратами фирмы «Байер» Пума® Супер 100 и Секатор® Турбо. Эффективность очень хорошая. Многие хозяйства сейчас стали снова практиковать отвальную пахоту, так как этот прием значительно снижает засоренность злаковыми сорняками.

Препараты фирмы «Байер» эффективны и экономичны. На обработанных полях нет болезней, сорной растительности. Аграрии района в этом году рассчитывают достичь планы урожайности 40 ц/га. С фирмой «Байер» специалисты района сотрудничают достаточно активно: проводят деловые и производственные опыты, ежегодные семинары, посвященные борьбе со злаковыми сорняками в посевах зерновых.

На российский рынок сельскохозяйственной техники сегодня все чаще выходят мировые лидеры. Один из них - французский «KUNH». Техника под этой маркой появилась в России более 10 лет назад, но лишь в прошлом году в нашей стране был открыт официальный филиал компании.

8 мая 2008 года на территории ЗАО «Кубань» Кореновского района Краснодарского края впервые в России состоялся демонстрационный показ кормоуборочной техники KUNH.

Мы встретились с генеральным директором компании «KUNH» Николя РЕМБО, чтобы поговорить о французской технике, сотрудничестве с кубанскими хозяйствами и стратегии компании на будущее.



- В этом году компании «KUNH» исполняется 180 лет. Расскажите о ее истории.

- Основана в 1828 году Жозефом Кунем скромная деревенская кузница - прародительница компании «KUNH» - сначала специализировалась на производстве весов и приборов для взвешивания. Переломный момент наступил в 1864 году, когда, воспользовавшись открытием железнодорожной ветки Париж - Страсбург и благоприятными экономическими условиями (Франция процветала в данный период), Жозеф Кун вместе со своими братьями открывает в городке Савери предприятие по производству сельскохозяйственного оборудования. В начале XX века с конвейера завода соходят уже десятки машин.

За период с 1871 по 1918 год в связи с известными политическими событиями KUNH менял «национальную принадлежность» с французской на немецкую и снова на французскую, оставаясь региональной компанией, работающей главным образом на эльзасское сельское хозяйство. Рост и процветание KUNH внезапно приостановила Вторая мировая война. В 1945 году финансово истощенная, потерявшая многих своих клиентов компания начинает поиски партнера, который помог бы ей стать на ноги и возобновить производство сельскохозяйственных машин. В 1946 году KUNH объединяется со швейцарской сельскохозяйственной компанией «БЮХЕР-ГУИЕР». Начинается период производственной реабилитации... Уже в 1949 году компания преодолевает решающий этап: она становится одним из первых французских

Техника KUNH: работать

производителей, перешедших на выпуск сельскохозяйственного оборудования для агрегатирования с тракторами. В условиях бурной механизации и модернизации деревень KUNH наращивает выпуск нового оборудования. Завоевав французский рынок, компания начинает развивать продажи на экспорт. С 70-х годов 20-го века ее оборудование продается почти во всей Европе, а также в Австралии и США. Начинается настоящее триумфальное шествие KUNH по миру. В 2001 году - первая в истории победа французов на чемпионате мира по вспашке, завоеванная фермером из Элизаса при помощи плуга KUNH MULTIMASTER 120. В 2002 году KUNH выкупает завод в Бразилии и становится глобальной мировой компанией. Чуть позже приобретает завод в США. В 2007-м компания презентует 33 инновации на стенде Группы KUNH во время проведения выставки SIMA (Франция).

С развитием сельского хозяйства и ростом его специализации возник спрос на оборудование с новыми функциями, отвечающее современным требованиям качества.

- Бренд «KUNH» для России относительно новый. Какое значение компания придает сотрудничеству с российскими аграриями?

- Наша компания традиционно хорошо известна в Западной Европе. Благодаря разветвленной дилерской сети мы известны в США. Кстати, по объему экспортных продаж Штаты для нас на первом месте. На Восточную Европу начали ориентироваться около 3 лет назад: стали активно создавать дилерскую сеть в России, Украине и Белоруссии. В 2007 году с целью создания в России полноценной дилерской сети наша компания открыла филиал в Москве.

Мы готовы привезти в Россию новые машины и показать современный уровень сервисного обслуживания. Для этого в каждом регионе России мы подберем соответствующего нашим требованиям дилера. Здесь будут работать наши инженеры и торговые представители. Они займутся обучением, сервисным обслуживанием и, конечно, укреплением сотрудничества с аграриями. Мы прекрасно понимаем, с какими проблемами сталкивались наши покупатели до открытия филиала. Основная, конечно, - отсутствие запчастей. Все-таки Франция не так близко от России плюс таможенные проблемы. Поэтому KUNH в ближайшее время откроет в России собственный оптовый склад запчастей.

Россия для нас - стратегически важный партнер, ведь исторически так сложилось, что агропромышленный комплекс в нашей стране развивался наиболее динамично. Нам есть что предложить российским аграриям.

- Расскажите подробнее о вашей технике. Что конкретно вы предлагаете и чем лучше конкурентов?

- В ассортименте нашей компании 10 групп агрегатов, которые можно задействовать в различных сельскохозяйственных работах на протяжении всего года: начиная от стерневых культиваторов, применяемых после уборки зерновых, до агрегатов для основной обработки почвы. Мы производим машины для посева зерновых и пропашных культур и послеуборочного измельчения растительных остатков, оборотные плуги (от 3 до 12 корпусов), чизели, культиваторы, душлильники - словом, огромную гамму разных по конструкции агрегатов. Причем и для классической, и для минимальной, и для нулевой технологий. В кормозаготовительной линейке у нас представлены машины, раз-



ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА ПРЕДПРИЯТИЯ

ботанные специально для ферм. Это машины для раздачи и подстилки сена и сенажа, профессиональные миксеры-кормораздатчики. И в этой сфере KUNH - мировой лидер. Как по инновациям в конструкциях, так и по объему производства.

Что касается конкуренции - большинство компаний ведут усовершенствования в каком-то одном, конкретном направлении. Мы же, напротив, работаем в нескольких направлениях одновременно. Например, увеличиваем предельную скорость работы наших машин и ширину захвата. Работа улучшается и интенсивно, и экстенсивно.

- Как вы адаптируете машины к российским условиям?

- Техника KUNH продается и используется в России более 10 лет. Так что мы уже давно анализируем опыт работы наших машин в почвенно-климатических условиях вашей страны. С каждым годом вносим все больше корректировок в свою стратегию, ориентируясь именно на ваш рынок, на потребности ваших аграриев. Так, сегодня мы уже понимаем, что нужно расширять линейку машин для минимальной обработки. Поэтому наши последние новинки - более широкозахватные орудия под более мощные трактора. В этом году также выведем на рынок специальные тяжелые чизели-культиваторы, разработанные исключительно для российского рынка. Ширина захвата от 3 до 8 метров, для тракторов мощностью от 120 до 450 л.с. Сначала, конечно, новинки пройдут испытания, и, только получив положительные результаты, запустим их в широкое производство.

- Ваши основные козыри в борьбе за кубанского потребителя?

- Качество техники и сервиса. Приемлемые цены. И, конечно же, многолетний опыт. Сервис обеспечивает сеть партнеров-дилеров, оказывающих техническую поддержку и ведущих профессиональную документацию на местах. Компания «KUNH» также предусмотрела эксклюзивную постоянную помощь через Интернет. На официальном сайте компании (www.kuhn.com) аграрии смогут задать любой интересующий их вопрос и получить ответ в режиме on-line. Помощь и консультации можно получить также у торговых представителей компании, которые работают во всех крупных регионах вашей страны. Доступные запасные части и

Наша справка

Французская группа компаний «KUNH S.A.» - крупнейший производитель прицепных и навесных сельскохозяйственных машин в мире - основана в 1828 г. В Европе доля KUNH составляет более 50% от объема продаж почвообрабатывающей техники, сеялок всех типов, мульчирователей, разбрасывателей удобрений, опрыскивателей и смесителей - раздатчиков кормов. И доля эта постоянно увеличивается. Годовой рост в период с 1985 по 2005 год составлял приблизительно 5%, в прошлом году - более 16%.

На сегодняшний день штат компании насчитывает порядка 3000 сотрудников. Товарооборот - более 576 млн. евро в год. Годовой бюджет для исследований и развития - 4,5% от оборота капитала, или более 25 млн. евро в год. Количество патентов - более 1600 по всему миру. Даже после снятия каких-либо моделей машин с производства компания «KUNH» обеспечивает поставку запасных частей и изнашивающихся деталей в течение последующих 10 лет.

долгий срок службы изнашиваемых деталей делают работу агрегатов практически безостановочной. Вся техническая информация максимально подробна.

Для обеспечения качественного сервиса и 100%-го удовлетворения нужд сельхозпроизводителей руководство компании «KUNH» приняло решение поставлять продукцию не напрямую с заводов, а через сеть дилеров. Здесь решающее значение сыграли такие факторы, как доступность, близость, эффективность, профессионализм, уверенность в том, что техника не подведет. Для обеспечения коммерческой и технической помощи создана дилерская сеть более чем в 80 странах, по всему миру построены заводы, проводится обучение персонала, техника вводится в эксплуатацию исключительно квалифицированными специалистами. Стабильность и большие планы будущего расширения - гарантия того, что KUNH будет работать с вами еще десятки лет.

- Чтобы техника нашла своего покупателя, ее нужно грамотно презентовать. Кто представляет KUNH на юге России?



по-другому просто не может



- Как я уже говорил, в каждом крупном регионе России KUNH подбирает себе менеджеров по продажам. В Южном федеральном округе нас представляет Дмитрий Кравченко. Компания рада работать с таким квалифицированным специалистом. Ведь нужно не просто продавать нашу технику, а продвигать бренд. Для этого необходимо организовать работу дилеров. Кроме того, наш представитель должен разбираться не только в технике, но и в агротехнологиях. Многие торговые компании сегодня ведут неверную политику. Они набирают большой ассортимент техники разных производителей. Соответственно, идеально знать характеристики каждой модели они не могут, а потому не в состоянии донести до аграриев все возможности машин. За этим, как правило, следуют жалобы на работу агрегатов из хозяйств, необоснованное разочарование в технике.

Поэтому перед Дмитрием Кравченко стоит задача не подогревать желание дилеров быстрее продать, а помочь и дилеру, и клиенту выбрать наиболее эффективную машину. Мы говорим: эта машина вам подходит, а эта не подходит по таким-то причинам. Продавать наши машины легко, но мы не гонимся за сиюминутной прибылью. Для нас важнее долгосрочные доверительные отношения. Дмитрий четко понимает политику компании в этом направлении и работает предельно профессионально.

- Демонстрационный показ вашей техники, судя по отзывам специалистов, прошел удачно. Как родилась идея проведения этого мероприятия?

- Это первый демонстрационный тур кормозаготовительной техники KUNH в России. В течение 5 недель, с 8 мая по 15 июня, мы совместно с региональными дилерами продемонстрируем работу кормоуборочной техники. В Кореновском районе нас поддержал официальный дилер - компания «Альтаир», выступившая соорганизатором мероприятия.

Вообще демонстрационные показы, можно сказать, двигатель продаж. Ни один, даже самый подробный, буклет или каталог, ни один, даже самый квалифицированный, торговый представитель не смогут дать столько информации о технике. Машин нужно видеть в деле. Подобные показы призваны продемонстрировать реальным и потенциальным клиентам все преимущества машин в полевых условиях. Не зря говорят: лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать.



Краснодарский край - уникальный сельскохозяйственный регион, здесь сконцентрирован почти весь аграрный бизнес России. Поэтому именно здесь мы решили устроить три демпоказа: в Кореновском, Ленинградском и Усть-Лабинском районах. Приятно отметить, что практически все отзывы специалистов были положительными. И это несмотря на то, что погода не благоприятствовала работе в поле. Но хорошие оценки не случайность. Наша техника их заслуживает. Мы обязательно проведем в течение года аналогичные демпоказы и других групп машин.

Мы не стесняемся повторять: KUNH - один из лидеров по уровню качества. Поэтому наши машины не самые дешевые. Но и не самые дорогие. Мы стараемся донести до наших клиентов максимально достоверную информацию из

первых рук, чтобы аграрии увидели: существуют машины, которые могут решить их проблемы, казавшиеся когда-то нерешаемыми.

- Какие машины вы привезли на демпоказ?

- Повторюсь, в ассортименте KUNH есть машины для всех современных технологий обработки почвы и для любых почвенно-климатических условий. На Кубань мы привезли только те, которые, по нашему мнению, максимально приспособлены для работы в ваших условиях. Так, наша кормозаготовительная линейка достаточно большая, каждая косилка имеет несколько моделей и модификаций. На демпоказ в Кореновский район мы привезли только три модели косилок. Первая - навесная простая однобрусная косилка шириной захвата 2,8 м для работы с трактором модели МТЗ-80.

Благодаря простой конструкции этот агрегат относительно недорогой.

Вторая - современная скоростная прицепная косилка с реверсивным ходом. Благодаря вальцевой плошкe, незаменимой при косении бобовых кормовых культур, она идеально подходит для хозяйств ЮФО. Строго говоря, это новейшая модель косилки, которая работает на скорости 20 км/ч по пересеченному рельефу благодаря самым большим оборотам роторов и уникальной системе копирования рельефа.

И последняя машина - большая комбинация под мощные трактора шириной захвата 8,8 м, состоящая из трех косилок. Максимально производительная машина необходима там, где нужно быстро, в сжатые сроки, скосить большие площади и при этом с высоким качеством и производительностью более 12 га/ч. Эта модель работает также с активным плющением.

Кроме косилок мы показали агрегат для ворошения и один валкообразователь. Наша техника рассчитана для технологии последующей заготовки кормов: сена или сенажа. Валкообразователь может делать как маленькие валки для небольших пресс-подборщиков, так и большие - с полосы 15 метров.

- Как вы оцениваете итоги этого демпоказа?

- Очень высоко. Демонстрационный показ действительно состоялся, несмотря на то что он был первый в России. И при дождливой погоде. Словом, первый блин не получился комом. Техника KUNH показала все свои возможности!

В будущем, думаю, масштаб демонстрационных показов нашей техники будет расти, и очень скоро KUNH станет популярным в России вообще и в Краснодарском крае в частности. Ведь техника под нашей маркой работает на процветание хозяйств. Работать по-другому она просто не умеет.

Мнения специалистов

Сергей ГОЛЕВ, главный инженер сельхозуправления Выселковского района Краснодарского края:

- На этот демпоказ нас пригласила компания «Альтаир», с которой по технике KUNH тесно сотрудничают уже три хозяйства нашего района. Конструкции этих машин позволяют достичь высокого качества и большой производительности. Я думаю, за этими агрегатами будущее.

Алексей ИГУНИН, главный инженер сельхозуправления Тимашевского района Краснодарского края:

- С техникой KUNH и компанией «Альтаир» до этого демпоказа мы знакомы не были, но то, что сегодня увидели, весьма достойно. Машин мне лично очень понравились: качественные и производительные. Обязательно будем продвигать их в нашем районе.

Геннадий УПАШИН, главный инженер агрокомплекса «Выселковский»:

- Мы не новички в деле покупки сельхозтехники, и могу сказать, что техника практически идеальная, по крайней мере, судя по тому, что я увидел. Как она поведет себя потом, покажет время.

Юрий КУЛИКОВ, главный инженер по сельхозмашинам ЗАО «Заря» Тихорецкого района:

- Показ понравился. Техника работает очень хорошо и, что немаловажно, мягко и бесшумно. С компанией «Альтаир» мы работаем уже 8 лет. Так что, думаю, в ближайшее время приобретем технику KUNH именно через «Альтаир».

Владимир ДЕЛВОЗ, механик сельхозотделения ЗАО «Заря» Тихорецкого района:

- Техника хорошая. Показ удался. Были моменты, когда я оказался приятно удивлен возможностями косилок.

Владимир БАБУШЕВ, начальник кормоотряда ЗАО «Заря» Тихорецкого района:

- Техника очень понравилась. Будем активно ставить вопрос перед руководством о ее приобретении.



Материалы подготовила А. ГУСЕВА. Фото с демпоказа в Кореновском районе С. ДРУЖИНОВА



Инвестируй в будущее

«КУН ВОСТОК»: г. Москва, Варшавское шоссе, 9, строение 1, офис 322,
тел. (495) 7868112, факс (495) 7858272.

Региональный представитель в ЮФО - Дмитрий Кравченко, тел. +7 (918) 1230580.

Система защиты полевых культур

СТРАНИЧКА КОМПАНИИ **syngenta**

В традициях компании «Сингента» регулярно проводить масштабные семинары с демонстрацией систем защиты различных сельхозкультур на основе собственных препаратов и на базе собственной научно-исследовательской станции.

В этом году в 3-дневном семинаре приняли участие руководители и специалисты коллективных и фермерских хозяйств Краснодарского края, официальные дилеры «Сингенты» в ЮФО, посмотреть на опыты приехали также специалисты из стран СНГ. Особенностью семинара стало то, что наряду с существующей системой защиты озимой пшеницы и ячменя, подсолнечника, гороха, кукурузы, сои сотрудники центра инноваций и развития презентовали систему защиты с включением новых препаратов: Круйзер, Моддус, Максим Экстрим, Каллисто - и баковых смесей гербицидов.

Легко ли быть лидером?

С приветственным словом к участникам семинара обратился региональный директор компании «Сингента» Сергей Грошев. Он отметил, что «Сингента» – один из мировых лидеров в производстве средств защиты растений, качество и эффективность которых проверены временем, в том числе на кубанской земле. Но оставаться лидером – это значит постоянно развиваться и соответствовать требованиям времени. «Сингенте» это удается. Как итог – примерно 1/5 российского рынка средств защиты растений принадлежит этой компании. Высокое качество препаратов вне сомнения, ведь производятся они во Франции, Швейцарии, Англии и Бельгии, и прежде всего новые и сложные пестициды.

Система продаж компании строится по принципу треугольника: производитель – дилер – хозяйство. Это мировой опыт, и он хорошо работает на юге России.

Кредит доверия «Сингенты» полу-



Рабочий фрагмент семинара (слева Е. Баранов)

чают только надежные дилеры, способные обеспечить достойное научно-технологическое сопровождение продаж. Сегодня на юге России «Сингенту» представляют почти четыре десятка официальных дилеров. Их работа отличается слаженностью, гибкой финансовой полити-

кой, своевременными расчетами.

Главная причина растущей динамики продаж компании – усиливающийся мировой дефицит на продовольствие. Как итог, подыались цены на зерно, повысилась рентабельность, а значит, заниматься сельхозпроизводством стало выгодно. Вот и нынешний год показал, что

в значительной мере увеличились объемы продаж пестицидов зерновой группы. К примеру, препараты для защиты зерновых, главным из которых являются Альто Супер, Каратэ Зеон, Круйзер, Линтур, Логран, Банвел, протравители семян Дивиденд Микс и Максим, очень востребованы и проданы в рекордных

объемах. И, тем не менее, потребность в них оказалась больше даже самых смелых планов завоза. Гарантированно получили все и вовремя те хозяйства, которые работают как раз в рамках «партнерского треугольника» и заранее планируют свои действия по защите будущего урожая.

С учетом растущей популярности препаратов «Сингенты» для испытания новых комбинаций пестицидов 7 лет назад в Краснодаре была создана опытная станция ООО «Сингента». Станцией руководят молодые ученые Юлия Савитикова и Егор Баранов. Летние семинары по полевым культурам проводятся именно на ее базе. Здесь в мелкоделянчных опытах испытываются различные варианты защиты полевых культур. Любой посетитель имеет возможность оценить ту или иную систему защиты, тот или иной препарат, чтобы применить в своем хозяйстве.

Мы надеемся, – подвел итог Сергей Грошев, – что труд специалистов «Сингенты» будет востребован, а предложенные системы защиты станут широко использоваться в коллективных и фермерских хозяйствах. Несмотря на то что многие ведущие холдинги и хозяйства различных форм собственности являются приверженцами схем защиты, предлагаемых компанией «Сингента», их руководители и ведущие специалисты вновь посетили опытные поля, и, по их мнению, не зря: совершенству нет предела, а компания предлагает для этого многое.

Опытная станция ООО «Сингента»

Руководитель центра Юлия Савитикова и ее заместитель Егор Баранов продемонстрировали в поле результаты опытов.

Моддус – архитектор посева

Существует несколько типов полегания зерновых. Первый – корневое полегание, которое наблюдается при ослаблении корневой системы, поскольку прочность крепления корней определяется их объемом. Чем больше объем корней, тем про-

чнее удерживается растение.

Второй тип полегания – стеблевое, определяемое прочностью соломины: чем тоньше стенки соломины, тем больше риск надлома стебля в первом или втором междоузлии.

Обследование полей в сезон 2008 г. показало, что засушливые условия осени 2007-го и зимы 2008 г. оказали негативное влияние на состояние озимых зерновых. Наблюдался существенный дисбаланс между развитием вегетативной части растений и корневой системы. В зиму многие посевы зерновых ушли переросшими из-за теплой сухой осени и зимы. Корневая система развивалась слабо, а проводимые подкормки способствовали росту надземной части растений и слабо влияли на развитие корневой системы. В результате сильные дожди в конце мая – начале июня привели к полеганию озимых во многих хозяйствах.

Основной причиной полегания озимых зерновых в 2008 г. явилось слабое развитие корневой системы, т. е. наблюдалось корневое полегание. Особенно ярко это проявлялось на фоне усиленных подкормок и при загущенных посевах. В некоторых районах отмечалось и стеблевое полегание озимых.

Для улучшения физиологического состояния растений в период вегетации и защиты от полегания компания «Сингента» разработала новый роторегулятор, подавляющий образование гиббереллина, – Моддус, обладающий рядом свойств, выгодно отличающих его в линейке аналогов.

Осеннее применение Моддуса способствует усилению роста корневой системы и последующему увеличению толщины соломины, что приводит к уменьшению развития прикорневых гнилей, возбудители которых проникают в растение через соломинку (офиоблез и ризоктониоз). Применение Моддуса благодаря увеличению объема корневой системы способствует ускорению поглощения питательных веществ, в том числе азотных удобрений, вносимых в качестве подкормок, что обеспечивает более быстрый рост ослабленных перезимовкой растений.

Опыты с осенней обработкой озимой пшеницы Моддусом в фазу полного кущения (29 по Zadoks) показали, что общий объем корней у растений через 2 месяца после обработки (30.01.08) минимум на 1/3 превышал объем корневой системы в контроле, что является дополнительным преимуществом

при перезимовке, особенно в условиях отсутствия устойчивого снежного покрова. Моддус увеличивает объем корневой системы на 30 - 50%, повышая тем самым продуктивность растений и устойчивость их к засухе, увеличивает выполненность стеблей на 20 - 40% (повышается продуктивность растений), не оказывая фитотоксичного действия в условиях засухи.

Применение Моддуса весной, с фазы кущения до выхода в трубку, позволяет снизить высоту растений и увеличивать толщину стенки соломины, что имеет важное значение на переросших посевах и высокорослых сортах, повышает сопротивляемость растений к поражению корневыми гнилями за счет увеличения объема корневой системы.

Осеннее применение Моддуса в фазу кущения до начала перезимовки:

- способствует повышению зимостойкости: сокращает период закаливания растений за счет увеличения содержания сахаров на 30 - 40%;
- предотвращает риск корневого полегания за счет увеличения яркости и числа придаточных корней;
- способствует улучшению влагообеспеченности;

- уменьшает риск поражения корневыми гнилями.

Применение Моддуса после перезимовки:

- укрепляет нижние междоузлия за счет их укорачивания и утолщения стенок;
- уменьшает количество этиолированных (обесцвеченных) оснований стеблей;
- способствует однородному развитию продуктивного стеблестоя.

Расчет экономической эффективности применения Моддуса как в осеннее кущение, так и в более поздние фазы (выход в трубку – начало появления флагового листа) подтверждает его целесообразность: средняя прибавка урожая от применения препарата Моддус даже в условиях отсутствия полегания не менее 3 ц/га (по многолетним данным), дополнительный

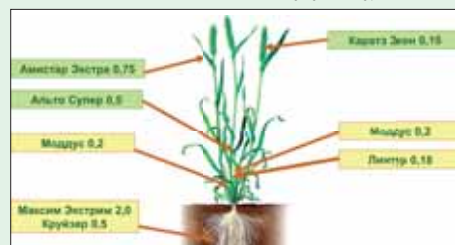
доход от применения Моддуса составляет около 500 руб./га.

Регламенты применения Моддуса:

- однократно – 0,2 - 0,4 л/га; пшеница (озимая и яровая), ячмень (озимый и яровой), рожь (озимая) – в фазу начала кущения - выхода в трубку до фазы появления флагового листа;
- двукратно – 0,2 + 0,2 л/га; пшеница озимая - в фазу начала кущения - выхода в трубку до фазы появления флагового листа.

Наилучшие результаты применения Моддуса обеспечиваются при сниженных нормах высева семян (меньше 200 кг/га).

Примените осенью! Укрепите фундамент будущего урожая!



компания «Сингента»

СТРАНИЧКА КОМПАНИИ **syngenta**

Мнения участников



Молодая команда опытной станции (справа Ю. Савитикова)

Подсолнечник. Протравитель Круйзер не только защищает семена от почвенных вредителей, например проводочника, но и оказывает стимулирующее действие, помогая растению полностью реализовать свой генетический потенциал. У таких растений более развитая корневая система, лучше усваивающая влагу и питательные вещества, за счет этого больше листовая поверхность, активнее фотосинтез. Всходы более дружные по сравнению с непотравленными семенами.

- Наша группа, - прокомментировала Юлия Савитикова, - занимается отработкой норм расхода зарегистрированных препаратов в различных погодных и почвенно-климатических условиях, а также норм расхода при применении в баковых смесях на различных культурах. Сегодня мы можем показать, как сработали гербициды на озимой пшенице, гербицид Линтур на озимом ячмене, протравитель семян Круйзер на нескольких культурах, оценить осеннее и весеннее применение регулятора роста Моддус на горохе и рапсе. Результаты опытов свидетельствуют о том, что эти системы показали эффективность 95 - 100%.

Итак, озимая пшеница. Мы испытали систему защиты на озимых сортах различной селекции и с различным генотипом. Выяснили, что все сорта краснодарской селекции и некоторые зарубежные отзывчивы на применение регулятора роста Моддус. Как показала практика, осеннее применение Моддуса способствует укреплению корневой массы, лучшему усвоению растением питательных веществ, накоплению сахаров (растения лучше перезимовывают и не перерастают при уходе в зиму), улучшению стеблестоя (количество стеблей увеличивается в 1,5 - 2 раза).

На горохе мы испытывали протравитель семян Максим, надежно защищающий также от всех грибных патогенов в почве.

На рапсе применяли протравитель семян Круйзер, по вегетации - Каратэ Зеон. В эту схему планируем включить десикант Реглон.

На кукурузе применили Милagro с Калисто с нормой расхода 1 и 0,2 л/га. Эта система уже хорошо себя зарекомендовала, т. к. обеспечивает защиту от всех видов однолетних и многолетних злаковых и широколистных сорняков на 90 - 100%. Высокую эффективность показало применение новой смеси Дуал Голд и Калисто с нормой расхода 1 и 0,2 л/га.

На сое - протравитель семян Максим и в качестве гербицида Дуал Голд и Гезагард, 1 и 1,5 л/га. Против вредителей будем применять Каратэ Зеон с нормой расхода 1,4 л/га в период вегетации.

Применяя препараты компании «Сингента», мы говорим о 100%-ной реализации потенциала растений. Даже в засушливых условиях прошлых лет, применяя на озимой пшенице фунгициды Альто Супер и Амистар Экстра, мы получили прибавку от 3 до 7 ц/га. Гербициды обеспечивали прибавку от 3 до 10 ц/га в зависимости от степени засоренности и от применяемой схемы.



Г. В. ЖЕРЯГИН, начальник отдела продаж СЗР ООО «Агропартнер»: - Показательные семинары проводит «Сингента», наш самый крупный поставщик качественных препаратов, на разных культурах. Особенно интересно применение новых препаратов, которые были зарегистрированы в этом году, в частности Моддус.

Важно, что специалисты хозяйств лично увидели действие препаратов в полевых условиях. Теперь главное - приобрести необходимые препараты у официальных дистрибьюторов, чтобы не нарваться на контрафакт. Кроме того, надежный поставщик - это конкурентная цена, оригинальный продукт, точные сроки поставки, консультационные услуги.

А. В. ВОРОНОВ, специалист отдела развития продаж компании «Еврохим», филиал в г. Белореченске:

- «Еврохим» второй год подряд предоставляет пакет комплексных услуг: от агрохимического обследования почвы до поставки семян, удобрений, средств защиты растений. У нас разветвленная агросеть: более 25 дистрибьюторов в России, в т. ч. 4 в Краснодарском крае, которые закупают препараты непосредственно в «Сингенте».

С каждым годом мы увеличиваем объемы продаж в два раза, и это не предел. Есть интересные новинки, например протравитель Круйзер. В этом году он зарекомендовал себя с лучшей стороны, не раз слышал хорошие отзывы о его применении. Круйзер только набирает обороты, а вот препарат Максим уже хорошо известен благодаря ростостимулирующему действию.

Сотрудничество с «Сингентой» будем продолжать!



Д. В. ГЛАЗУНОВ, заместитель генерального директора по производству ООО агрофирмы «Луч» (ст. Старомышастовская, Динский район):

- В этом году мы проводили опыты с препаратами «Сингенты». Предварительно провели необходимые консультации, препараты поступили к нам в нужных объемах и в необходимые сроки. Для нас очень важно, что препараты мы получили под будущий урожай. Причем их стоимость не превышает цену аналогов других компаний, а качество превосходило все ожидания. В будущем планируем заключить договор с компанией «Сингента» о поставке препаратов для всех выращиваемых в хозяйстве культур. Подали заявку на поставку семян кукурузы и подсолнечника. Осенью будем закладывать опыты с применением нового препарата Моддус.

Подобные семинары нужны для того, чтобы воочию убедиться в работе новых препаратов, их действии на культуру, определить плюсы и минусы.

Н. В. ЛЫСЕНКО, главный агроном ООО «Белая Русь» (Белореченский район):

- С «Сингентой» мы работаем два года, и на протяжении этого времени нашим поставщиком является компания «Агропартнер». Применяем различные препараты: гербициды, фунгициды, инсектициды.

Семинар прошел на отлично, информация была доступной, конкретной и деловой. Интерес вызвал новый препарат Моддус и гербициды.



Е. Н. КУДИНОВ, глава КФХ «Н. Г. Кудинова» (ст. Михайловская, Курганский район):

- Нашему фермерскому хозяйству 12 лет. Выращиваем зерновые, бобовые, подсолнечник. В нашем хозяйстве 200 га пашни, и своего агронома у нас нет. Поставщиком СЗР является ООО «Агропартнер». Мы удовлетворены уровнем предоставляемого им сервиса: поставкой необходимых препаратов и консультациями по возникающим проблемам. Сотрудники «Агропартнера» взяли на себя заботу о качестве нашего урожая. От них мы узнали обо всех продуктах «Сингенты», о которых рассказывали на семинаре, предложениях по защите пшеницы (Альто Супер), подсолнечника (Круйзер), сои. После сегодняшнего семинара с наглядным показом новинок, регулятора роста Моддус не удивлюсь, если эти препараты будут следующими в списке предложений «Агропартнера» для защиты полей нашего хозяйства.

И. В. КОРОТКОВ, глава КФХ «Коротков И. В.» (Курганский район):

- В хозяйстве 340 гектаров посевных площадей, приоритет отдаем растениеводству. Выращиваем пшеницу, ячмень, кукурузу, подсолнечник, рапс. Не раз проводили опыты с препаратами различных фирм-производителей, но в последние 8 лет перешли на препараты «Сингенты». Начали с Альто, затем перешли на Альто Супер, Банвел, Логран. Эти препараты отлично себя зарекомендовали.

Остались довольны также семенами кукурузы, в этом году намерены приобрести семена рапса и пшеницы.

ООО «Сингента»: г. Краснодар, Краснодарский региональный институт агробизнеса, ул. Мачуги, 78, офис 21.

Тел./факс: (861) 210-09-83, 210-09-84

(отдел средств защиты растений);

ул. Дзержинского, 8/1, комн. 103 - 108. Тел.: (861) 225-34-40

(отдел семян пропашно-технических культур),

225-34-39 (отдел семян овощных культур).



Участники семинара: бьемся за рекордные урожаи!

Материалы подготовили С. ДРУЖИНОВ, М. ШЕВЧЕНКО. Фото С. ДРУЖИНОВА

TERRION



TERRION-SAMPO
все модели



TERRION
ATM 3180 (180 л.с.)



TERRION
ATM 5280 (280 л.с.)



TERRION
ATM 3180 (180 л.с.)
погрузчик STOLL



кредиты
ОАО "Россельхозбанк"



ЛИЗИНГ
ОАО "Росагролизинг"

Тракторы оптимально агрегируются
с орудиями и почвообрабатывающими
агрегатами, предлагаемыми нами:



GASPARDO



AgroTexMash (812) 324-25-40 www.terrion.ru

Энергия в мирных целях

СЛАВНАЯ ДАТА



В этом году 12 июня, в День России, исполняется 70 лет профессору кафедры энергетики и ВИЭ КубГАУ, доктору технических наук Роберту Александровичу Амерханову. Уже несколько лет этот талантливый человек является научным консультантом нашей газеты. В этой статье мы хотим рассказать об основных вехах трудовой биографии Роберта Александровича. Своих героев Кубань должна знать в лицо!

Роберт Александрович Амерханов родился 12 июня 1938 года в г. Краснодаре в семье рабочего. Родители окончили всего двухлетний «ликбез», жили небогато. В многодетной семье Роберт был младшим.

В 1941 г. отец Роберта Александр Миниаевич ушел на фронт связистом. И началась черная полоса в их семье. Отец пропал без вести, несколько раз на него приходили похоронки. Совершенно отчаявшись когда-либо вновь увидеть мужа, Раиса Григорьевна ходила под бомбежками в соседние селения, чтобы обменять его одежду на зерно. Однако уберечь от голодной смерти братьев Георгия и Армена так и не удалось.

Сложные испытания, выпавшие на долю семьи Амерхановых, закончи-

лись, когда вернулся отец. Раненый, изможденный, но все-таки живой! В подарок он привез с собой трофейный аккордеон, предназначенный для сына Роберта. С тех пор ребенок не расставался со стареньким инструментом.

В 1945 г. Роберт Амерханов поступил в первый класс в одну из краснодарских школ. Именно с учебы в обычной средней школе и началось его увлечение новыми знаниями.

В 1960 г. Р. Амерханов окончил Краснодарский институт пищевой промышленности. Именно с учебы проявились его организаторские и музыкальные способности. Роберт выезжал с апитбригадами на поля, участвовал в уборке урожая. В перерывах между работой веселил компанию игрой на аккордеоне. Уезжал по собственному желанию в Сротинский район Алтайского края, где на целинных землях убирал урожай. Как особо отличившийся на работах по освоению целинных и залежных земель Р. Амерханов награжден ЦК ВЛКСМ нагрудным знаком «За освоение новых земель».

В 1960 г., сразу после получения диплома, Амерханов работает по своей специальности – инженером-механиком – на Адыгейском консервном комбинате.

В 1961 г. Роберт Александрович возвращается в альма-матер, где работает и возглавляет общественную работу на строительном, а затем энергетическом факультетах (в этот период институт реорганизуется в КПИ – Краснодарский политехнический институт).

С КПИ и началась активная научная жизнь Амерханова. По рекомендации ректора и кафедры «Промтеплоэнергетика» Роберт Александрович выезжает в Ростов. Аспирантуру Ростовского инженерно-строительного института он окончил в 1971 году. После защиты кандидатской Амерханов приглашают на должность ассистента кафедры «Отопление и вентиляция» РИСИ. Совсем скоро он становится старшим преподавателем, а позже доцентом той же кафедры.

Вплоть до 1977 г. Р. А. Амерханов ведет большую научно-исследовательскую, педагогическую и воспитательную работу. В том же 1977 г. доцент кандидат технических наук Р. А. Амерханов получает официальную благодарность за хорошую организацию и успешное проведение Всероссийской научной конференции «Очистка вентиляционных выбросов и защита воздушного бассейна от загрязнений».

Вернувшись в июле 1977 г. в родной Краснодар, он работает заместителем декана строительного факультета Кубанского сельскохозяйственного института. С этого момента жизнь, трудовая и научно-исследовательская деятельность Роберта Александровича связаны именно с этим вузом.

Многие годы он руководит объединенными студенческими сельскохозяйственными отрядами по уборке винограда, овощей и других культур. Отношения со своими студентами Роберт Александрович строил по-особенному, по-отечески. Он был их другом и наставником одновременно. В течение нескольких лет Амерханов был командиром добровольной народной дружины факультета электрификации, за что

В связи с 75-летием создания Кубанского госагроуниверситета, за многолетнюю и плодотворную деятельность и большой личный вклад в подготовку специалистов агропромышленного комплекса Министерство сельского хозяйства РФ наградило Р. А. Амерханова Почетной грамотой.

Благодаря природной любознательности и трудолюбию Амерханов стал поистине востребованным научным работником. С каждым новым научным этапом пылкий ум ищущего ученого создавал нечто действительно важное. За 47 лет научно-педагогической деятельности Роберт Александрович создал целую научную школу. Министерство образования и науки Российской Фе-



Друг и наставник студентов

в 1985 г. награжден нагрудным знаком «Отличный дружинник». За 12 лет руководства студенческими строительными отрядами, выезжающими в подшефную Калининскую область, Амерханов воспитал в своих подопечных любовь к плодотворному труду. В 1986 г. он был удостоен нагрудных знаков ЦК ВЛКСМ 1-й и 2-й степени «Молодой гвардеец XI пятилетки».

В своих студентах Роберт Александрович воспитывал и любовь к близким. Так, по его инициативе первокурсники строительного факультета взяли шефство над воспитанниками Ахтырской школы-интерната для детей-сирот и детей, лишенных попечения родителей.

Научные и воспитательные заслуги Р. А. Амерханова отмечали и студенты, и преподаватели. В 1987 г. впервые в истории Кубанского сельскохозяйственного института состоялась альтернативные выборы декана факультета электрификации, на которых присутствовала пресса. Ученый совет единодушно избрал на эту должность Роберта Александровича. На посту декана он проработал вплоть до 1998 года.

дерации выдало КубГАУ лицензию на подготовку аспирантов по специальности «Энергостановки на основе возобновляемых видов энергии». Уже сегодня среди выпускников Р. А. Амерханова есть кандидаты наук.

В 1998 г. за помощь строительному и аграрному комплексу в подготовке инженерных кадров для города Краснодара и Краснодарского края Роберту Александровичу присваивается почетное звание «Заслуженный деятель науки Кубани».

В 2004 г. за успехи в научной и общественной деятельности, подготовке научно-педагогических кадров и вклад в развитие сельскохозяйственного производства Краснодарского края и России Указом Президента Российской Федерации профессор Р. А. Амерханов удостоен почетного звания



Развитию сельского хозяйства отдано немало трудовых лет

«Заслуженный работник высшей школы РФ».

Р. А. Амерханов – действительный член Академии промышленной экологии и электротехнических наук России, член-корреспондент Российской инженерной академии. За большой вклад в подготовку дипломированных специалистов в 2007 г. удостоен звания «Почетный работник высшего профессионального образования РФ».

За неполные 50 лет работы Роберт Александрович написал около 240 научных работ, включая патенты, две монографии и 4 учебника с грифом Министерства сельского хозяйства РФ, которые используются в учебном процессе 56 вузов России, а также Беларуси, Казахстана, Украины, Армении, Молдовы.

Учебник Р. А. Амерханова «Теплотехника» на конкурсе «Олимп науки Кубани» в мае 2007 г. был удостоен диплома 1-й степени и золотой медали. Впрочем, не только этот учебник получил заслуженные лауры. Все три книги удостоены премии администрации Краснодарского края.

В лице Роберта Александровича Амерханова Родина приобрела уникального человека. Он не идет слепо за знаниями. Он создает систему, при которой эти знания пригодятся. Он создает научную школу, передавая свои знания и навыки будущему поколению. В конце концов он создает здоровую атмосферу стремления к науке вокруг себя. А под звуки старого аккордеона, того самого, что был подарен отцом, создает правильное представление о настоящем, самодостаточном человеке.

Подготовила Ж. КАЗАРЯН
Фото из личного архива

Редакция «Агропромышленной газеты юга России» сердечно поздравляет Роберта Александровича с юбилеем!

70 - не так уж много,
Ведь еще Вам жить и жить.
Впереди еще дорога
Очень длинная лежит.

Здоровья Вам, счастья и творческого долголетия!



Талантливому ученому и настоящему человеку - награды и поздравления коллег



СОБЫТИЕ

27 мая немецкая компания «CLAAS» отмечала в г. Краснодаре сразу несколько крупных событий: 5 лет со дня открытия краснодарского завода «КЛААС», выпуск 1000-го комбайна и открытие первого в России выставочно-технопарка. По этому случаю в столицу Кубани приехали руководители компании из Германии. Весь день вместе с высокими гостями провела и наш корреспондент.



День начался с пресс-конференции, на которой присутствовали Катрина Клаас – заместитель председателя совета учредителей, Ян Хедрик Мор и Лотар Крисцун – члены правления концерна группы «CLAAS», Ральф Бендиш – генеральный директор ООО «CLAAS» в России, Юрген Шмидт – уполномоченный посол Германии в России и Андрей Кравченко – руководитель департамента промышленности администрации Краснодарского края.

– Россия для нас – стратегически очень важный партнер для сотрудничества, – отметила Катрина Клаас, наследница империи «CLAAS». – Я знаю, что на полях Краснодарского края вы выращиваете зерновые культуры, овощи и фрукты в больших объемах. Поэтому сельскохозяйственный рынок края нуждается в дополнительной технике. Наша компания известна в России с 1991 года. По мере роста востребованности нашей продукции в 1997 году стало возможно открытие сбытовой компании в Москве и в 2003 году строительство собственного производства в Краснодаре. Я думаю, дальнейшее развитие отношений между нашими странами будет идти так же интенсивно.

Неудивительно, что госпожа Клаас выделила именно Краснодарский край, ведь, как подчеркнул в своем докладе Андрей Кравченко, сельскохозяйственные предприятия Кубани направляются в федеральный бюджет до 80 млн. рублей налогов. Это говорит

Краснодарский 1000-й!

об огромном потенциале нашего края как аграрного региона. Для такого крупного производителя, как «CLAAS», наш рынок просто находка.

Журналистов же интересовало в основном значение краснодарского завода «КЛААС» для развития региона. Суммируя ответы участников пресс-конференции, можно сказать, что значение это огромно. Во-первых, это, конечно же, производимая на заводе техника, которая поставляется во все уголки России вплоть до Владивостока. Во-вторых, рабочие места с хорошими условиями труда. И, в-третьих, прочный фундамент для дальнейшего развития отношений между нашими странами.

В программе мероприятий дня значилась и экскурсия по заводу, которую провел лично генеральный директор Ральф Бендиш. Территория оказалась на удивление большой и чистой, оборудованной по последнему слову техники. На этом заводе производятся комбайны двух моделей: Mega и Tucano, а с начала 2008 года и трактор Atles.

Самым памятным моментом торжественной части мероприятия стала передача компанией «CLAAS» подарка Кубанскому аграрному государственному университету. Новый трактор Atles займет достойное место в технопарке вуза. Вообще между «CLAAS» и КубГАУ исторически сложились тесные партнерские отношения. Немцы преподнесли этот подарок в знак признания заслуг университета как старейшего в России аграрного научного центра и многолетнего сотрудничества: вуз всегда рад предоставить заводу свои поля для испытаний техники.

Катрине Клаас и другим представителям немецкой компании адресовались также слова благодарности и поздравления по случаю открытия первого в России выставочного парка техники «CLAAS». Специально для краснодарской презентации руководители всех подобных павильонов со всего мира прислали свои видеопоздравления и пожелания удачи в будущей работе.

После торжественной части делегация компании «CLAAS» выехала в КубГАУ. После теплого общения со студентами факультета механизации Катрина Клаас подписала документ о взаимном сотрудничестве «CLAAS» и вуза. Она поблагодарила преподавательский состав и пригласила на стажировку в Германию преуспевающих студентов. Однако обязательным условием для этого поставила знание немецкого языка. Каждый год германская сторона готова принимать по 2 стажера. В завершение по традиции гости сфотографировались со студентами.

Этот день, безусловно, положительно отразится на сотрудничестве двух стран не только в сфере производства сельхозтехники, но и в сфере обмена знаниями и опытом.

Ж. КАЗАРЯН
Фото А. ЗАКИНА



Экскурсию по заводу проводит Р. Бендиш

Открытое акционерное общество «Новоросхлебкондитер»

Адрес: 353907, г. Новороссийск, ул. Козлова, 61, телефон (8617) 21-13-22

Генеральный директор: Шадрин Роман Викторович

Главный бухгалтер: Острякова Екатерина Павловна

Аудиторская проверка проведена аудиторской фирмой ЗАО «Аудит Финансовый консалтинг», имеющей лицензию на проведение аудита № Е 001189 от 24.07.2002 г., лицензия продлена на основании приказа Минфина РФ № 507 от 06.08.2007 г.

Бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах за 2007 год утверждены общим собранием акционеров 11.04.2008 года, протокол от 14.04.2008 г.

Бухгалтерский баланс на 01.01.2008 г.

Актив	Тыс. руб.
Основные средства	41 970
Незавершенное строительство	2567
Долгосрочные финансовые вложения	3
Запасы	12 426
Денежные средства	8006
Дебиторская задолженность	5750
Баланс	133 870
Пассив	
Уставный капитал	83
Добавочный капитал	8734
Резервный капитал	22
Нераспределенная прибыль прошлых лет	114 563
Кредиторская задолженность	8621
Баланс	133 870

Отчет о прибылях и убытках за 2007 год

Выручка от реализации товаров, продукции, услуг (за минусом НДС)	196 610
Себестоимость реализации товаров, продукции, услуг	(155 050)
Прибыль от реализации	41 560
Прочие доходы	4236
Прочие расходы	(6631)
Прибыль до налогообложения	28 414
Налог на прибыль	7252



Слева направо: Л. Крисцун, Я.-Х. Мор, К. Клаас и президент КубГАУ И. Т. Трубинин

ФОРМУЛА УСПЕХА

Все больше и больше земледельцев в России практикуют минимальные технологии возделывания, а наиболее передовые – технологию прямого посева по стерне. Послеуборочные и предпосевные обработки сокращены или полностью прекращены. Подобный образ ведения хозяйства выявил следующие преимущества:

- резкое (в 4 - 5 раз) снижение прямых затрат;
- уменьшение в 5 - 7 раз потребности в тракторах, механизаторах и других работников;
- уменьшение до минимума организационных и управленческих затрат;
- сведение до минимума зимнего ремонта техники.

В результате хозяйства стали получать свыше 3000 рублей прибыли с тонны зерна, а руководители, избавившись от постоянных проблем с техникой и трудовой дисциплиной, получили возможность заниматься вопросами развития и роста своих предприятий. Именно внедрение технологий прямого посева и комбинированных посевных комплексов позволило сформировать в России крупные агрофирмы, площади которых превышает десятки и сотни тысяч гектаров. Жизнь доказала, что самым эффективным способом получения прибыли в производстве зерна является использование технологий прямого посева.

При технологии прямого посева производятся один проход по стерневому фону комбинированным посевным комплексом. За этот единственный проход выполняется полный комплекс агротехнических операций по обработке почвы и посеву: сплошная обработка стерни, предпосевная подготовка почвы, посев полосой 12 - 15 см с внесением удобрений, боронование и прикатывание. Расход топлива составляет не более 5 литров на гектар работ. Производительность в зависимости от ширины захвата посевного комплекса 40 - 150 гектаров за день. Во время вегетации производится химическая борьба против сорняков и вредителей. Уборка традиционная, можно, и даже желательно, просто разбрасывать солому по

полю. Радикальное увеличение производительности, резкое уменьшение затрат обеспечивают низкую себестоимость произведенного зерна.

Эффект от применения технологии прямого посева достигается за счет экономии затрат на проведении основной обработки почвы и посевных работ. Для оценки сравним **прямые и инвестиционные затраты** при разных технологиях и разных наборах машин. Возьмем для анализа площадь 500 гектаров и сев без удобрений. **Прямые затраты**, то есть затраты на ГСМ, зарплату, транспорт, запчастки, на объем работ в 500 га составят при традиционной, пахотной технологии 1,6 млн. руб., а при прямом посеве – всего 250 тыс. рублей. Таким образом, экономия от внедрения новой технологии на площади 500 га составляет 1,35 млн. рублей. При урожайности 25 ц/га и выходе товарного зерна 20 ц/га себестоимость зерна снижается на 1350 рублей за тонну.

Сравним теперь **инвестиционные затраты** для обеих технологий. Для традиционной технологии на 500 га требуется два трактора с полным шлейфом сельхозмашин суммарной стоимостью около 5 млн. рублей. Для внедрения прямого посева хозяйству требуется менее 4,5 м в комплексе с трактором 3 - 4 т. с. На рынке много импортной техники, и комплект «трактор + посевной комплекс» обойдется в 5 - 6 млн. рублей. Окупятся эти затраты (при годовом эффекте 1,35 млн. руб.) примерно за 4 - 5 лет. Значит, все это время надо работать только на возврат средств, потраченных на приобретение техники. Кроме того, сумма в 5 - 6 млн. руб. для многих хозяйств неподъемна, кредиты на большую сумму взять непросто, если брать в лизинг, то вся прибыль уйдет в лизинговую компанию, проценты там грабительские – порядка 30% годовых.

На рынке России появились очень интересные посевные комплексы «Агромастер», достойно конкурирующие с импортной техникой. По конструкции и исполнению они аналогичны импортным агрегатам, только более приспособлены к специфике российской эксплуатации: разработчики заложили высокий запас прочности, простоту эксплуатации и обслуживания и

высокую ремонтопригодность. Для применения прямого посева на 500 гектарах подойдет посевной комплекс «Агромастер-4800» стоимостью 810 тыс. рублей. При выборе этого посевного комплекса картина для хозяйства радикально меняется: любое из них, даже самое небольшое, может претендовать на внедрение передовых технологий. Во-первых, импортный трактор стоимостью около 3 млн. руб. покупать уже не надо, вполне подойдет трактор МТЗ-1221 и ДТ-75М, которые, скорее всего, в хозяйстве уже есть. Во-вторых, стоимость «Агромастер-4800» составляет всего 810 тыс. руб. вместо 2,5 - 3 млн. руб. у импортных посевных комплексов. Таким образом, для внедрения прямого посева на площади 500 га хозяйству требуется всего 810 тыс. рублей. Несложные расчеты показывают, что в этом случае инвестиционная часть затрат на производство зерна снижается на 800 тыс. рублей в год, или на 800 руб. на тонну зерна. Таким образом, **суммарная прибыль** от внедрения посевного комплекса «Агромастер» составит **более 2 млн. рублей**. Затраты на приобретение окупаются буквально за 2 - 3 недели использования. Кроме того, 810 тысяч – это не большие деньги, их можно найти, все-таки это не 6 миллионов. Посевной комплекс эксплуатируется не менее 7 лет, за это время он принесет около 15 млн. руб. прибыли. Это и называется – высокая рентабельность инновационных технологий и оборудования.

Выводы

Внедрение технологии прямого посева позволяет снизить **прямые затраты** на производство зерна более чем на 1300 рублей за тонну. Использование вместо импортной техники недорогих посевных комплексов «Агромастер» снижает **инвестиционные затраты** еще на 800 - 1000 руб.



Посевной комплекс «Агромастер-4800»

на тонну. Таким образом, посевные комплексы «Агромастер» позволяют снизить себестоимость тонны зерна более чем на 2000 рублей и полностью реализовать экономический, социальный и управленческий потенциал, заложенный в технологии прямого посева.

Производственная компания «Агромастер» производит 14 наименований посевных комплексов шириной захвата от 3,4 до 14,4 м с механическим и пневматическим высевом, которые работают в 26 регионах России. Агрегаты окупаются за первый же год использования и способны принести хозяйству не менее 3000 руб. прибыли с тонны выращенного зерна. Все посевные комплексы можно агрегатировать как с импортными, так и с отечественными тракторами. По функциональности и качеству, надежности они отвечают всем мировым стандартам, ну а цена в 2 - 3 раза ниже, чем у конкурентов-аналогов.

Успех сопутствует тем, кто применяет малозатратные технологии и внедряет их с минимальными затратами.

Е. САХАРОВА

AGROMASTER

Рассказать о всех достоинствах посевных комплексов «Агромастер» в одном номере невозможно. Получить более подробную информацию и задать свои вопросы специалистам Производственной компании «Агромастер» из Республики Татарстан (Муслюмовский р-н, с. Муслюмово) вы сможете по телефону: 8 (85556) 2-52-44, 2-35-40, моб. 8-917-3957501, или пишите на эл. почту: agromaster@mail.ru, сайт www.pk-agromaster.ru.

Убрать подсолнечник? Легко!

ЭКО ВЫСТАВКИ

Любой производитель кровно заинтересован в продвижении своего товара. Ни для кого не секрет, что выставочная деятельность – один из самых действенных способов показать реальным и потенциальным покупателям все преимущества продукции.

На Международной выставке «Золотая Нива - 2008» компания СП «Унисибмаш» представила на своем стенде уникальную жатку НАШ, предназначенную для качественной уборки урожая подсолнечника.

Продукция совместного российско-венгерского предприятия «Унисибмаш» не раз удостоивалась высоких наград на выставках юга России: ростовской «Интерагро-2007», волгоградской «Царицынской ярмарки» и др. «Унисибмаш» производит различные модификации специализированных приспособлений для уборки подсолнечника марки «НАШ» для популярных отечественных и зарубежных комбайнов «Полесье», «Агрос», «Нива», «Енисей», «Дон», «Вектор», «Claas» и «John Deere». Жатка НАШ – лидер среди агрегатов подобного класса как отечественного, так и зарубежного производства – выпускается уже 15 лет.

Агротехническая оценка приспособления НАШ-873-01 проводилась в агрегате с комбайном РСМ-101 «Вектор» на трех скоростных режимах: 6,4; 8,0; 9,4 км/ч, производительность соответственно составила 11,2; 13,2; 14,6 т/ч. Потери – 0,39; 0,39 и 0,72%, что удовлетворяет нормативу ТУ – не более 2,0%, а показатель дробления и обдусовывания семян составил 1,8 - 3,0% при нормативе ТУ не более 3,0%.

В агрегате с комбайном СК-5МЭ-1 «Нива-Эффект» агротехническая оценка НАШ-873-02 также проводилась на трех скоростных режимах: 5,5; 7,5 и 8,6 км/ч, производительность соответственно 8,2; 9,5 и 12,5 т/ч. Потери составили 0,7; 1,2 и 0,48%, что удовлетворяет нормативу ТУ. Потери за молотилкой комбайна соответственно составили 1,17; 1,40 и 1,93%. Показатели качества бункерного зерна по содержанию сорной

примеси – 3,5 - 3,85% (по ТУ не более 5,0%), по дроблению и обдусовыванию семян – 2,7 - 3,0% (по ТУ не более 3,0%).

Согласно полученным результатам выявлено, что приспособления соответствуют своему назначению в агрегате с комбайнами и надежно выполняют технологический процесс (коэффициент надежности технологического процесса равен 1,0 при нормативе ТУ не менее 0,98), обеспечивая при этом производительность и эксплуатационно-технологические и агротехнические показатели, удовлетворяющие требованиям ТУ. Все три образца приспособлений имеют высокую техническую надежность, коэффициент готовности с учетом организационного времени составил 0,99.

Приспособление марки «НАШ» предназначается для уборки подсолнечника. Наиболее эффективно жатка работает при влажности семян 12 - 20% и влажности корзинок 50 - 58%. Агрегаты имеют простой привод, который не требует сложного технического ухода, а предохранительная муфта увеличивает надежность эксплуатации. Транспортёр стеблей и режущий аппарат обеспечивают плавную подачу и качественный срез стеблей. Вибрирующие столы обеспечивают равномерную и без потерь подачу семян в наклонную камеру. Исполнение делителей рядков и боковых делителей позволяет поднимать опустившиеся стебли с корзинками, в том числе боковые, и подавать их в транспортёр стеблей. За счет



этого достигается уменьшение потери семян: в зависимости от модификации от 0,5 до 0,78%. При этом энергоёмкость агрегатов минимально низкая. Жатки НАШ уже прошли испытания на полях Краснодарского и Алтайского краёв, Новосибирской области. На Кубани проводились лабораторно-полевые испытания жаток в условиях, несколько отличавшихся от типичных для зоны, характеризовавшихся низкой влажностью семян – 7,7% (по АТТ 12,0 - 14%), влажностью незерновой части 30,1% (по АТТ 57,0 - 68,0%) и урожайностью 28,9 ц/га.

На выставке «Золотая Нива - 2008» мы представили две модели жатки. Теперь число комбайнов, с которыми возможно агрегатирование, увеличилось. Новые модели комбайнов «Агрос» (Ростельмаш) и КЗС «Полесье 17-18» (Гомсельмаш) теперь тоже могут эффективно работать с нашей жаткой, рассказывает Н. А. Коноплева, начальник отдела по маркетингу и сбыту ЗАО «Лизинговая компания «Агросиблизинг». - В прошлом году мы проводили испытания нашей жатки, агрегатированной с моделью «Полесье». Надо сказать, жатка показала себя с наилучшей стороны.

Жатка для подсолнечника произведена по венгерской технологии, по которой работает вся Западная Европа. Ее главное отличие в вибрационном транспортёре.

На рынке мы уже 15 лет. Жатки за это время прекрасно зарекомендовали себя, за последние годы не было не одного отказа. Что касается

поставок, то и здесь проблем нет: в хозяйства мы поставляем жатки еврофрами, причем за свой счет. Сервисное обслуживание практически не требуется, но, даже если возникнет такая необходимость, Группа компаний «Подшипник» обеспечит все необходимое точно в срок. Так что простои исключаются. В любой регион при необходимости выезжает специалист по наладке, запуску жатки, устранению неисправностей. У нас около тридцати дилеров по всей России - в регионах, где выращивается подсолнечник, что дает дополнительные преимущества в вопросах поставки и обслуживания жаток: мы можем себе позволить снизить сроки поставки до 5 дней.

Подготовила А. ГУСЕВА

Фото С. ДРУЖИНОВА



По всем интересующим вопросам обращаться по адресу:

630064, Россия, г. Новосибирск, ул. Новогодняя, 24, ЗАО «Лизинговая компания «Агросиблизинг». Тел.: (383) 346-43-88, 346-47-32, факс 346-10-86. E-mail: asliz@rambler.ru, asliz1@rambler.ru

Альтернативы нет!

Контрафакт запасных частей сегодня – глобальная проблема. Последствия от использования «черной» продукции порой бывают необратимыми. Поломка комбайна в разгар страды для сельскохозяйственного предприятия – большая беда. Причина всему – мнимая экономия на запасных частях. Как избежать серьезных финансовых потерь?

Сегодня каждая вторая запасная часть – подделка. Рынок сельхозпродукции наполовину состоит из контрафакта. Производитель поддельных запасных частей думает, как правило, о своей прибыли, реализуя более дешевую некачественную продукцию. Клиента же подкупают низкая цена и порой так называемые «откаты». И только, когда случается поломка, ощутив последствия, потребитель задумывается о качестве.

«Некоторые руководители сельхозпредприятий даже на относительно новую технику покупают заведомо поддельные дешевые запчасти. Но даже одна деталь может резко «состарить» и даже вывести из рабочего состояния машину. Итог – вероятность поломки возрастает в разы, а комбайн в разгар уборки стоит в поле, – поясняет директор КФХ «Дроганово» Краснодарского края В. А. Дроганов. – Качество запасных частей напрямую влияет на дальнейший процесс уборки урожая и, соответственно, на конечную прибыль хозяйства».

Удивляться нечему, ведь контрафакт производится в весьма сомнительных условиях и подозрительными способами. Одни восстанавливают запчасти со списанных комбайнов, другие караулят заводские склады с браком. Не утруждая себя особыми усилиями, контрафактные магнаты выводят такие запчасти на продажу.

Учитывая тенденции на рынке запчастей, компания Ростсельмаш внедряет ряд мер по защите

и продвижению оригинальных запасных частей. Первым среди российских производителей Ростсельмаш предлагает своим клиентам упакованные запасные части, а также внедряет маркировку непосредственно самих запасных частей саморазрушающейся наклейкой. Это немаловажная гарантия для покупателя при отличии оригинальных запчастей от контрафактных.

«Руководители сельхозпредприятий должны осознать, что покупка контрафактной продукции однажды напомнит о себе. Случится это в самый неподходящий момент. Надеюсь сэкономить, они в будущем понесут большие потери», – говорит генеральный директор ЗАО «РемСельМаш» В. С. Сидоренко.

«Такая экономия на самом деле мнима, – подтверждает директор департамента продаж запасных частей и сервисного обслуживания компании Ростсельмаш Виктор Столбченко. – На сегодняшний день разница в стоимости

оригинала и контрафакта колеблется в пределах 10 - 15 процентов, так как все подпольные производители ориентируются на нашу цену, которая складывается из соблюдения технологий, затрат на качество, квалифицированного рабочего труда. Цена подпольных мастерских – это необоснованное завышение стоимости. Использование оригинальных деталей означает не только их высокое качество, но и стопроцентную совместимость с моделью вашей техники, а соответственно, ее эффективную работу».

«Для поддержки своих партнеров Ростсельмаш осуществляет работу сразу по нескольким направлениям, которые повышают защиту и узнаваемость оригинальной про-

дукции компании. Одно из этих направлений – создание «Ростсельмаш-Клуба». По нашим прогнозам, оно должно не просто привлечь внимание аграриев, но и помочь им оснастить свою технику качественными запчастями», – говорит Виктор Столбченко.

«Запасные части к комбайнам теперь берет только у официальных дилеров – другой альтернативы нет. Сейчас готовимся к следующей уборке. Мы уже успели приобрести все недостающие детали к технике, сэкономив примерно до 30% собственных средств», – говорит представитель КХ «Горшукова» Краснодарского края М. С. Горшуков.

Впервые совместно со своими региональными дилерами Ростсельмаш предлагает особо выгодные и 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.

ЗАО «РемСельМаш»: 352332, Россия, Краснодарский край, г. Усть-Лабинск, ул. Заполотняная, 21. Тел. (86135) 4-09-09 (доб. 530, 532, 312).



Мы сработали на результат!

Главной целью VIII Международной сельскохозяйственной выставки «Золотая Нива», прошедшей в г. Усть-Лабинске 15 - 17 мая, стало предоставление возможности российским и зарубежным производителям продемонстрировать сельхозтехнику, оборудование, современные технологии и достижения агропромышленного комплекса.



Руководители края и представители Минсельхоза РФ на церемонии официального открытия выставки выразили уверенность, что в период ее работы состоятся деловые заинтересованные встречи профессионалов и подписания соглашений. «Правильный выбор – это успех предприятий, а в конечном итоге рост благосостояния населения Кубани, – подчеркнул вице-губернатор Кубани Н. Дьяченко. – Задача же у всех нас одна – сеять и убирать урожай в любых погодных условиях без потерь, в оптимальные сроки. И без современной техники здесь не обойтись».

В выставке приняли участие министерство сельского хозяйства Нижней Саксонии, министерства сельского хозяйства Карачаево-Черкесии и Кабардино-Балкарии. Весомый вклад в проведение выставки внесли научные учреждения: свои семинары провели Северо-Кавказский научно-исследовательский институт животноводства, Московский институт информации и технической экономики, Ставропольский НИИ животноводства и кормопроизводства...

Территория выставочной площадки составила 34,5 тыс. кв. м, в том числе крытый павильон – 2000 кв. м. Традиционно широкой была география участников и гостей «Золотой Нивы». Свои новейшие разработки и передовые технологии продемонстрировали около 400 экспонентов, сделав их доступными для потребителей и специалистов. Помимо 31 региона России это 38 компаний из Великобритании, Америки, Гер-

мании, Австрии, Австралии, Китая, Франции, Италии, Испании, Польши, Чехии, Сербии, Украины, Белоруссии.

За три дня выставки было зарегистрировано почти 15 000 посетителей из 31 региона России и 12 стран дальнего зарубежья.

Информационными партнерами выставки выступили более 40 изданий. Проводилась прямая трансляция выставки в сети Интернет.

Несмотря на то что организация выставки – это бизнес, цены на «Золотой Ниве» стабильно низкие. Наша отличительная особенность – работать не для получения прибыли, а на качество и результативность. Устроители выставки организовали не только деловую, но и общую программу. В рамках деловой программы состоялись мероприятия по теме «Основные задачи инженерной службы АПК края на период уборки урожая зерновых колосовых и зернобобовых культур в 2008 году».

Основной состав посетителей – это руководители и главные специалисты сельхозпредприятий, непосредственно принимающие решение о приобретении новой техники и технологий для своих хозяйств.

Интересный, красочный и насыщенный «день поля» традиционно стал финальным аккордом «Золотой Нивы». Посетители проекта смогли увидеть на нем полный



технологический цикл – от обработки почвы до заготовки кормовых, с наибольшим демонстрационным эффектом. При этом все экспоненты были обеспечены энергосредствами для агрегатирования демонстрируемой техники. Для большинства посетителей участие в «дне поля» стало прекрасной возможностью познакомиться с новыми оборудованием и технологиями, встретить партнеров, коллег, заключить деловые контракты. Всего в выставке-демонстрации приняли участие около 200 единиц техники из различных регионов России, стран ближнего и дальнего зарубежья.

По окончании выставки многие фирмы-участники, такие как «Гомсельмаш», «Червона Зирка», «Открытый мир», «Мировая Техника», «БДМ-Агро», редакции газет – информационных партнеров дали высокую оценку уровню ее проведения. Так, генеральный директор компании «ИталТехИмпорт» Д. А. Герасимов отметил: «По количеству посетителей и участников выставку считаю удачной. Многие из наших партнеров изъявили желание стать участниками «Золо-

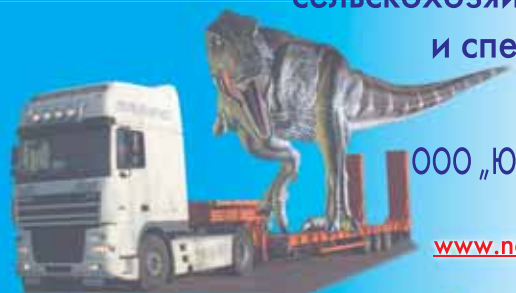
той Нивы» в следующем году. Хочу отметить удачно выбранное время ее проведения. Работу организаторов выставки могу охарактеризовать как хорошо отлаженный механизм. Однозначно можно сказать – международная выставка «Золотая Нива» удалась на славу! Здесь каждый смог найти технику по своему вкусу».

А. ЗАВГОРОДНЯЯ,
менеджер по рекламе
ООО «ВЦ «Подшипник-Экспо»
Фото С. ДРУЖИНОВА



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



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

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



ООО

АГРОТЕХСНАБ

ЯВЛЯЕТСЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ:

ГП ИСТ „МЕСАГРО“ (Молдова)

ОПРЫСКИВАТЕЛИ:

садово-виноградные - SLV

штанговые полевые - STR

АО „МОЛДАГРОТЕХНИКА“

сеялки, культиваторы, бороны,

АО „АГРОМАШИНА“

садово-виноградная

почвообрабатывающая

техника

 **BERTOLINI**

**НАСОСЫ
(Италия)**

для садово-виноградных
и штанговых опрыскивателей



353240, Краснодарский край, ст. Северская, ул. Таманская, 82/а,

т./факс: (86166) 2-15-93, тел.: 8 (918) 48-49-190 e-mail: agrotehsnab@mail.ru

www.agrotehsnab.narod.ru

 **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. БУТАЕВСКИЙ, д. с.-х. н.,
П. ВАСЮКОВ, д. с.-х. н., профессор,
Г. ВЕТЕЛКИН, к. т. н.,
Е. ГОРКОВЕНКО, к. с.-х. н.,
Д. ЕГОРОВ, д. э. н., профессор,
Л. КАЗЕКА,
В. КОМЛАЦКИЙ, д. с.-х. н.,
академик, профессор,

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

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

Газета перерегистрирована. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-24713 от 16 июня 2006 г. Федеральная служба по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Газета отпечатана в типографии ОАО «Печатный двор Кубани» по адресу: г. Краснодар, ул. Тополиная, 19. Тираж 7000 экз. Подписано в печать 6.06.2008 г. в 15.00. Заказ 2896. 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.

Запчасти к импортной сельхозтехнике



**Оригинальные и альтернативные запасные части к импортной сельхозтехнике
John Deere, Claas, New Holland, Lemken, Rabe, Vogel&Noot**

Топовые позиции этого лета:

Двойной палец к комбайнам Claas № 6262951	507,65 руб	Клиновой ремень John Deere № H176765	15 720 руб
Клиновой ремень к комбайнам Claas № 6675511	5 423,58 руб	Диск Lemken № 3490466	2 742,16 руб
Воздушный фильтр John Deere № AT 101565	203,93 руб	Башмак культиватора Lemken № 4679106	1 930,79 руб

* цены указаны на 01.06.2008

группа компаний
агромаркет

ЮГТЕХКОМПЛЕКТ

Ростов-на-Дону
ул. Страны Советов, 28А
(863) 290-80-10, 290-82-13

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



ГРУППА КОМПАНИЙ „КУБАНЬ СЕЛЬМАШ“

ООО „Кубаньсельмаш“ разрабатывает, производит и реализует принципиально новую, уникальную технику для энерго- и почвосберегающих технологий, безотвальной обработки почвы. Состав комплекса: борона дисковая модернизированная серии БДМ, плуг чизельный глубокихлитель ПЧГ, укомплектованные шлейф-катками ШК.

Целесообразность применения комплекса подтверждается опытом эксплуатации во многих регионах России. ООО „Кубаньсельмаш“ работает по лицензии, выданной авторами разработки В. В. Абаевым и Н. М. Белобрицким (свидетельство на полезную модель № 14797 от 10.09.2000 г.).

ПОЧВООБРАБАТЫВАЮЩАЯ ТЕХНИКА ДЛЯ РЕСУРСО- И ПОЧВОСБЕРЕГАЮЩЕЙ ТЕХНОЛОГИИ

● Разработка ● Производство ● Продажа

**Бороны дисковые модернизированные
серии БДМ (прицепные и навесные):**

БДМ-2х4, БДМ-2,5х4,
БДМ-3х4, БДМ-4х4,
БДМ-5х4, БДМ-6х4.

Работают при влажности почвы до 40%.

**Плуи чизельные глубокихлители
для безотвальной обработки почвы:**

ПЧГ-2,5, ПЧГ-4,5.

Глубина обработки почвы до 35 см.

Комплектуются сменным дополнительным
оборудованием для обработки до 45 – 50 см.

**Ремонт дисковых борон серии БДМ,
реализация запасных частей
и комплектующих деталей**



БДМ - 2,5х4 (П)



БДМ - 4х4 (П)



ПЧГ - 4,5



ПЧГ - 4,5

БДМ - 5х4 (П)

352106, Краснодарский край, Тихорецкий район,
ст. Новорождественская, ул. Радужная, 1.
Тел./факс (86196) 4-66-63, тел.: 4-66-62, 4-66-64.
353020, Краснодарский край,
ст. Новопокровская, ул. Линейная, 15.
Тел./факс (86149) 7-59-40, моб. 8 (918) 349-60-70.
E-mail: kubselmash@mail.ru www.kubselmash.ru