

Дорогие наши читатели,
партнеры, друзья!

Уходящий год вновь был полон для селян трудностей: еще не улеглись последствия мирового финансово-экономического кризиса, а погода уже приготовила серьезные испытания. И все же аграриям южного региона ценой невероятных усилий удалось собрать достойный урожай зерновых колосовых, в том числе рекордный урожай риса!

В 2011 году мы рассчитываем на дальнейшее повышение экономических показателей в сфере АПК.

Желаем, чтобы в 2011 году сельское хозяйство стало по-настоящему эффективным, чтобы на прилавках магазинов и на столах наших граждан было больше отечественной продукции, а общество любило и ценило село. Здоровья, счастья, удачи и успехов в будущем году!

Редакция «Агропромышленной
газеты юга России»

современные технологии - в сельхозпроизводство и переработку!



Агропромышленная газета юга России

№ 39 - 40 (228 - 229) 22 ноября - 19 декабря 2010 года

Независимое российское издание для руководителей и специалистов АПК

Электронная версия газеты: www.agropromyug.com

ВЫСТАВКА

Международный агропромышленный форум «ЮГАГРО» является одним из крупнейших специализированных проектов России в аграрной сфере. Пятый год подряд приказом Министерства сельского хозяйства РФ он включен в перечень выставок и ярмарок, проводимых Минсельхозом России в 2010 году. В этом году в форуме приняла участие 621 компания из 31 страны и 30 регионов РФ.



- ПОЛЕ ДЕЛОВЫХ РЕШЕНИЙ
И ИННОВАЦИОННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ



Форум собрал рекордное количество участников, но организаторы не собираются останавливаться на достигнутом. На форуме был подписан четырехсторонний договор о подготовке «дней поля «ЮГАГРО» 2011 года. Участники соглашения - администрации Краснодарского края, муниципального образования город Краснодар, ФГОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет» и ООО ВЦ «КраснодарЭКСПО».

В церемонии официального открытия форума приняли участие: заместитель главы администрации Краснодарского края Е. В. Громыко, Чрезвычайный и Полномочный Посол Франции в РФ г-н Жан де Глиниасты, глава муниципального образования город Краснодар В. Л. Евланов, заместитель председателя Законодательного собрания Краснодарского края, председатель комитета по вопросам аграрной политики и потребительского рынка И. М. Петренко.

О работе и событиях форума по всем регионам и уголкам России из центрального павильона велись прямые репортажи на волнах радио «Кукуруза» - первой и единственной на сегодняшний день радиостанции, освещающей проблемы российского АПК.

Деловая программа состояла из мероприятий различного уровня и формата. Открыл форум уже традиционный «Конгресс крупнейших сельхозпроизводителей Юга России», организованный совместно с газетой «Ведомости».

Состоялся также 2-й Российско-Польский форум предпринимателей АПК. Администрация Краснодарского

края выступила инициатором и организатором международной бизнес-встречи Россия - Дания на тему «Глобальные исследования - путь к будущим достижениям в производстве сельскохозяйственной продукции».

Актуальной для 2010 года стала тематика «Круглого стола» «Агрострахование в РФ: проблемы и перспективы», организаторами которого выступили Агропромышленный союз Кубани и ООО «Страховая компания «СОГАЗ-Агро». В очередной раз состоялось заседание совета от Краснодарского края Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России.

Экспозиция сельхозтехники была представлена практически на всей открытой площадке выставочного центра «КраснодарЭКСПО», а также занимала 2 отдельных павильона. Наиболее масштабные экспозиции представили компании Ростсельмаш, «Инвестафинанс», «Маскио Гаспардо», «Бизон», АМАКО, «Мировая Техника», ТД МТЗ-Краснодар и др.

Экспозиция по растениеводству представила широкий спектр средств защиты растений и семенного материала. Экспозиция по животноводству была представлена по двум направлениям: оборудование, необходимое для содержания и кормления сельскохозяйственных животных, и отдельная экспозиция племенных животных. Также на форуме было представлено оборудование для переработки всех видов продукции агропромышленного комплекса.

Пресс-служба
ВЦ «КраснодарЭКСПО»

ООО «ЛАБОРАТОРИЯ № 1»: С УРОЖАЕМ БУДЕТЕ ВСЕГДА

АГРОХИМИЧЕСКАЯ «Лаборатория № 1» помогает сельхозпроизводителям из разных районов Краснодарского края получать высокие урожаи даже при неблагоприятных погодных условиях. Предстоящий год ожидается не менее трудным. При возникновении проблем, связанных с питанием растений, лаборанты-агрохимики оперативно выезжают в хозяйство и с помощью современных агрохимических измерительных приборов непосредственно в полевых условиях проводят анализ почвы, растений и в этот же день выдают соответствующие рекомендации.

Широкий ассортимент уникальных удобрений для некорневых подкормок компании «СЛ», антистрессантов, стимуляторов роста, корректоров элементов питания испанской компании «Atlantica» позволяет по результатам агрохимического обследования подобрать наиболее оптимальную с агрохимической и экономической точки зрения схему питания сельхозкультур.

Особый интерес у клиентов «Лаборатории № 1» в прошедшем сельскохозяйственном году вызвал метод функциональной диагностики питания растений. Время на проведение анализа занимает не больше одного часа. При установлении острой потребности растений в отдельных элементах питания специалисты из широкого ассортимента хелатных корректоров, таких как Келик Калий (50% К), Келкат Марганец (13% Mn), Келкат Цинк (15% Zn), Келкат Бор

(21% В), Келкат Железо (6% Fe), подбирают тот, который нужен, чтобы своевременно избежать нарушений развития растений. Данный метод позволяет не только устанавливать потребности растений в элементах питания, но и определять стрессовое состояние растений до того, как начнут проявляться внешние признаки.

В новом, 2011 году ООО «Группа компаний «АгроПлюс» представит сельхозпроизводителю целый ряд новых хелатных корректоров с максимальной концентрацией элементов питания в жидком виде: Келик Марганец, Келик Цинк, Келик Магний, Келик Кальций, Келик Микс, Келик Молибден, Келик Кальций-Бор, Келик Бор.

Приглашаем своих клиентов, агрономов и руководителей сельхозпредприятий на обучающие семинары по использованию агрохимического измерительного оборудования и карманных приборов, которые позволяют быстро и без особых затрат и усилий получить данные о состоянии почвы и растений для правильного подбора удобрений и получения планируемой урожайности.

ООО «Лаборатория № 1» поздравляет всех с наступающим 2011 годом и желает в новом сельскохозяйственном году независимо от погодных условий получать высокие урожаи!

Т. КАЗАНОК,
зав. лабораторией
ООО «Лаборатория № 1»,
к. с.-х. н.

ТВОИ ПАРТНЕРЫ, СЕЛО!

Подходит к завершению тяжелый для аграрных предприятий сезон. Аномальная засуха больно ударила по сельхозтоваропроизводителям. Однако вопреки неутешительным, а иногда и явно пессимистичным прогнозам, благодаря своевременному проведению растительной диагностики и правильно подобранным антистрессовым препаратам и удобрениям для некорневой подкормки клиенты ООО «Лаборатория № 1» смогли не только поддержать растения в условиях засухи, но и получить урожайность на 20-30% выше, чем в хозяйствах, в которых не проводилась диагностика и не были приняты своевременные меры.



Сотрудники компании проводят анализы как в лаборатории, так и с выездом в хозяйства

Сделать заказ на проведение агрохимического анализа почвы, растений или комплексного агрохимического обследования, получить грамотную консультацию специалистов, а также приобрести карманные приборы для определения кислотности, засоленности, содержания азота и т. д. можно по адресу:
Краснодарский край, ст. Динская, ул. Красная, 154а (за зданием ГИБДД, на въезде в станицу).
Тел.: +7 (861) 62-5-12-70, 6-60-06, 8 (918) 436-36-49.

Уникальный портфель продукции и услуг

Региональный директор территории Юг России компании «Сингента» Сергей Грошев отметил, что уходящий год сложился удачно для российских представительств, несмотря на засушливое лето. Так, на юге страны прирост продаж в сравнении с 2009 годом составил 30%. Это говорит о том, что сельхозтоваропроизводители достаточно широко и умело применяют прогрессивные агротехнологии с использованием СЗР, что и позволило сгладить негативное действие природных катаклизмов.

Таким образом, многие аграрии сумели в этот непростой период компенсировать потери из-за засухи оптимальной ценой на сельхозпродукцию и укрепить свое финансовое состояние, отметил Сергей Владимирович. Это привело к тому, что все расчеты по кредитам прошлого года, все финансовые партнерские обещания были закрыты. Такая ситуация позволяет надеяться, что в будущем году компания не только сохранит данную кредитную политику, но и сделает ее еще более удобной.



В НОВОМ ФОРМАТЕ, В ЕДИННОМ СТРОЮ

С. Грошев сделал акцент на том, что уходящий год - юбилейный: исполнилось 10 лет со дня образования компании «Сингента». За это время масштабы ее деятельности в России выросли в разы. На Кубани за 10 лет объемы продаж увеличились на порядок, ассортимент продукции удвоился. При этом компания продолжает регистрировать все новые препараты (только за текущий год к юбилейной дате зарегистрировано 10), одновременно улучшая сервис и агротехнологическое сопровождение.

Цифра 10 в юбилейном году стала в определенной степени знаковой: под 10 препаратов новинок предоставлялась дополнительная 10-процентная скидка. Интерес к новинкам был такой, что их даже не хватало всем желающим. В следующем году к ним добавятся еще 4.

И еще одним событием связана цифра 10: 1 июля между двумя компаниями-разработчиками - «Сингентой» и «Дау Агросайенс» - было подписано соглашение об эксклюзивном праве «Сингенты» на ближайшие 10 лет на реализацию препаратов «Дау Агросайенс» на территории стран СНГ. Причем в «Сингенту» перешли и сотрудники этой компании вместе с 17 новыми препаратами. Таким образом, к портфелю из 53 препаратов добавились еще 17, и сегодня «Сингента» располагает самым широким спектром СЗР, а также полным пакетом семян различных культур, что создает поистине уникальные условия для ее партнеров: в мире подобных предложений не существует. Поэтому экспозиция компании на «ЮГАГРО» имела целью еще и расширить представление покупателей о новых возможностях «Сингенты».



Сергей Грошев (в центре) с сотрудниками и партнерами по бизнесу

К этому портфелю СЗР и семян необходимо, конечно, соответствующее сопровождение. Поэтому на базе созданного несколько лет назад отдела маркетинга организована группа технической поддержки партнеров, покупающих пакеты разработок компании. Это, во-первых, обучение персонала, поскольку уровень его подготовки сегодня не везде соответствует современным требованиям. Компания реализует также свой проект «Студенты «Сингенты»», в рамках которого участвует в отборе студентов для обучения специалистами компании с выплатой стипендии, а также в последующем трудоустройстве. Этот проект реализуется в Кубанском государственном аграрном университете, Тимирязевской академии и РУДН.

С. Грошев подчеркнул, что «Сингента» - компания, которая стопроцентно ориентирована на развитие науки и бизнеса в аграрном производстве. Поэтому каждый ее специалист ориентирован шире, чем просто на продажу продукции. При этом коммерческие условия разрабатываются всегда только после анализа рыночной ситуации. В России на продукты «Сингенты» приходится четверть рынка, и это обстоятельство ко многому обязывает.

СТРАНИЧКА КОМПАНИИ syngenta

На XVII Международном агропромышленном форуме «ЮГАГРО», состоявшемся с 23 по 26 ноября в Краснодаре, стенд компании «Сингента» - мирового лидера на рынке средств защиты растений и высококлассных семян - отличался новым форматом: он был объединен с дистрибьюторами и занял площадь более 100 кв. м. Смысл новшества заключался, конечно, отнюдь не в желании поразить посетителей размером экспозиции. Компания поставила цель не только представить земледельцам свою продукцию в максимально возможной широте ассортимента, но и обеспечить квалифицированное информационное сопровождение на стенде.

Мы встретились на выставке с представителями компании «Сингента» и попросили их рассказать о результатах работы возглавляемых ими подразделений в нынешнем году и планах на будущее.

Так, планируя работу в следующем году, специалисты компании учитывают, что в большинстве сельскохозяйственных областей страны сохранится дефицит зерна, значит, будет востребован кредит. И «Сингента» готова предоставлять эту услугу на приемлемых условиях, поскольку верит своим партнерам. С. Грошев подчеркнул также, что цены на СЗР и семена повышены не будут.

Региональный директор «Сингенты» особый упор сделал на том, что в нынешней ситуации, когда нет уверенности в благополучной перезимовке озимых в целом ряде регионов России, необходимо делать ставку на применение апробированных технологий возделывания, включая использование фирменных СЗР. Захлестнувший страну вал дженериков явно не способен помочь вывести ее из дефицита зернового баланса.

Поэтому, пожелав в заключение беседы российским аграриям хороших урожаев в наступающем Новом году и поблагодарив их за честное и добросовестное партнерство, С. Грошев отметил, что качество продукции компании «Сингента» - один из ключевых моментов в достижении продовольственной независимости страны.

Наступление на семеноводческом фронте

Компания «Сингента» в России представлена двумя ключевыми направлениями: средства защиты растений и семена. Направление семян, в свою очередь, делится на два отдела: семена полевых культур и семена овощных культур. Крупным поставщиком семян овощных культур на семенной рынок Кубани является компания «Сингента».

Дмитрий Горобец - руководитель региона «Юг» компании «Сингента» по овощным культурам. Это подразделение представлено на российском рынке более 10 лет и известно сельхозпроизводителям как надежный партнер. Селекционеры немало поработали над тем, чтобы создать гибриды овощных культур нового поколения, соответствующие самым строгим, даже жестким требованиям российского рынка. И не случайно «штаб» отдела овощей компании «Сингента» по России и странам СНГ находится в Краснодаре: Южный федеральный округ - один из приоритетных регионов по выращиванию овощной продукции.

Согласно статистике, каждый седьмой томат в мире выращен из семян компании «Сингента», отметил Д. Горобец, а средняя урожайность гибрида

лука Боско в 2010 году составила 80 - 90 т/га. Но для сотрудников компании важнее другое - доверие потребителя. Поэтому, когда аграрии говорят, что Топ Ган - самый вкусный и транспортабельный арбуз, что Агрессор - это капуста, которая дает прекрасный урожай в любых условиях, что томаты Бобкат и Вольверин, огурцы Эколь и Пасалимо пользуются повышенным спросом, это гораздо лучшая статистика и достойная оценка труда специалистов компании «Сингента».

В целях продвижения высокоурожайных гибридов овощных культур компания постоянно проводит семинары, «круглые столы» и конференции, регулярно рассылает информационные материалы основным клиентам, чтобы они могли своевременно освоить новые направления в технологии возделывания овощей. Не была исключением и выставка «ЮГАГРО-2010», в рамках которой состоялась научно-практическая конференция «Сингента» - взгляд в будущее». По сути, конференция стала встречей единомышленников, объединенных общими целями и интересами. На импровизированную выставку овощей, организованную в холле, где проходила конференция, фермеры из разных уголков юга России привезли образцы выращенной продукции: капусту, лук, томаты, огурцы.



Дмитрий Горобец (второй слева) с коллегами ведет работу на стенде

Стратегическое направление развития компании - постепенный переход на создание по всем культурам гибридов первого поколения, обладающих, как известно, более высокой урожайностью и качеством продукции, пластичностью, устойчивостью к болезням и наиболее пригодных для возделывания по интенсивным технологиям. Уже сегодня в портфеле компании только 5% составляют сорта, остальной ассортимент представлен гибридами. Выращивая гибриды томатов компании «Сингента» при соблюдении всех элементов технологии,

в наших условиях можно получать по 70 - 80 т/га. Выход ранней капусты может достигать 50 т/га, а по более поздним гибридам, предназначенным для хранения и переработки, урожайность достигает 120 - 150 т/га. Гибриды арбузов дают возможность не только получать урожай на 20 - 30 дней раньше, чем сорта, но и значительно превосходить их по урожайности: 80 - 100 против 20 - 30 т/га.

Специалисты компании прогнозируют рост стоимости рынка семян овощных культур в связи с переходом на выращивание гибридов в 1,5 - 2 раза. Этому будут способствовать и региональные программы развития овощеводства, а также растущий интерес к данному направлению руководителей коллективных и фермерских, глав личных подсобных хозяйств. Так что в 2011 году специалистам «Сингенты» по овощным культурам предстоит большая работа не только по продвижению семян лука, капусты, томатов, сладкой кукурузы, арбузов и других культур, но и по оказанию соответствующего технологического сопровождения. В компании уверены: овощные плантации должны приносить высокие урожаи.

Территориальный менеджер подразделения «Семена» (Краснодар) Сергей Аристов в беседе с нашим корреспондентом отметил, что компания «Сингента» по-прежнему удерживает лидирующие позиции в области продажи семян подсолнечника: более половины площадей, отведенных в России под эту культуру, засеваются именно семенами «Сингенты». Компания делает упор на расширение линейки гибридов подсолнечника. Кроме того, планируется увеличение объемов поставок семян кукурузы и сахарной свеклы, в первую очередь в Краснодарский край, Ростовскую область и среднюю полосу России. Линейки этих гибридов показывают стабильно хорошие результаты, причем селекционеры «Сингенты» при их разработке учитывают изменение климата и, соответственно, требований к семенному материалу. В данном случае и подсолнечник, и кукуруза, и сахарная свекла - гибриды, которые разработаны для каждой климатической зоны, том числе и засушливых, зон рискованного земледелия.

С. Аристов подчеркнул, что компания, уделяя особое внимание качеству продукции, заинтересована в том, чтобы конечный потребитель получал именно оригинальные семена, ведь только они позволяют полностью раскрыть потенциал растений, что и является целью «Сингенты». Чтобы свести использование контрафакта к минимуму, все подразделения компании проводят тренинги и обучение, ежегодные семинары и конференции для специалистов хозяйств и агрохолдингов, чтобы они в достаточной мере владели ситуацией на рынке, информацией из передовых хозяйств региона, где применяют СЗР и семена «Сингенты», и могли использовать эти данные в своей работе.

В заключение беседы представители направления «Семена» в компании «Сингента» по южному региону поздравили российских земледельцев с наступающим Новым годом и пожелали им здоровья, успехов в применении современных технологий возделывания сельскохозяйственного рынка.

В. ЛЕОНОВ

НА ФОТО ВВЕРХУ: единый строй компании «Сингента» на выставке «ЮГАГРО-2010»
Фото С. ДРУЖИНОВА

СДЕРЖАННЫЙ ОПТИМИЗМ АМАКО

ТВОИ ПАРТНЕРЫ, СЕЛО!

Компания АМАКО (American Machinery Company) начала свою деятельность в 1992 году и является частью большой международной сети компаний, которая работает в США, Европе, Африке и на Ближнем Востоке. Основные направления деятельности АМАКО – технологические решения в отрасли сельского хозяйства, строительной техники и коммерческого транспорта. Партнерская сеть АМАКО насчитывает 33 дилерских и 25 региональных центров в странах СНГ.

АМАКО традиционно приняла участие в крупнейшем агропромышленном форуме Юга России «ЮГАГРО-2010». Наш корреспондент побеседовал с генеральным директором компании Виталием СКОЦИКОМ (на фото справа, слева - директор Краснодарского филиала АМАКО И. В. Мячин). Разговор получился предельно откровенным. Руководитель этой примечательной во всех отношениях компании не скрывал своего оптимизма: кризис миновал, он позволил отделить зерна от плевел, и настоящие профессионалы аграрного бизнеса теперь уверенно смотрят в будущее. Итак, обо всем по порядку...



- На постсоветской территории «АМАКО» является одной из самых крупных компаний, работающих в отрасли сельского хозяйства, - начал рассказ Виталий Скоцик. - И единственной 100% иностранной компанией, стабильно работающей в России с 1992 года. Все прекрасно помнят, сколько фирм начинали работать в России в это время. Проходило два-три года – и они исчезали. Главной их ошибкой было понимание аграрного бизнеса как формулы «купи – продай». А это далеко не так. Чтобы закрепиться на рынке и уверенно двигаться вперед, нужны немалые инвестиции в рабочие площадки, специалистов-профессионалов, сервис, качественные запасные части и пр. Такой факт: с июля 2002 года по июль 2008-го в России мы выросли в 147 (!) раз. Таких компаний на рынке немного.

ОБРАТНАЯ СТОРОНА КРИЗИСА

- Последние два года для «АМАКО», как и для многих мировых компаний, были очень непростыми. Кризис ударил по всем предприятиям независимо от сферы деятельности. Но, пожалуй, крупные компании оказались более чувствительными к нему. В 2008 году мы прогнозировали рост в 2009-м как минимум в 2,5 раза. В тот год, как все помнят, на рынке ощущался дефицит сельскохозяйственной техники, а период ее поставки с заводов-производителей составлял 6–9 месяцев. Даже поставками запчастей были большие проблемы. Так, в нашей компании период поставки подшипников из Японии достиг 18 месяцев. Перед нами открывалось широкое поле деятельности по удовлетворению потребностей аграриев в технике. В то же время в октябре 2008 года на счета нашей компании не поступило ни копейки: ни в России, ни в Украине, ни в Туркменистане, ни в Казахстане. А за поступающую технику и комплектующие для

реализации в 2009-м, естественно, нужно было платить и заводам-поставщикам, и перевозчикам, и таможне, другим структурам цепочки. Таким образом, в начале кризиса склад АМАКО оценивался в 100 млн. долларов – огромная цифра! А рынок тем временем остановился.

Конечно, пришлось использовать кредитные линии, чтобы рассчитываться за технику. Но самое главное, благодаря чему АМАКО с честью вышла из кризиса, - мы не делали хаотических движений. Не бросились сокращать персонал, закрывать офисы, резать зарплаты, принимать другие вынужденные меры. Как вы можете убедиться, на «ЮГАГРО-2010» на нашем стенде работают те же сотрудники, что и два года назад. Но мы повысили мотивацию их труда, стремление продать больше. Последние два года активно распродала склад, накопившийся в «мертвый сезон», чтобы закрыть обязательства перед поставщиками.

Кризис оказался той лакмусовой бумажкой, которая показала, кто наш настоящий партнер, а кто - случайный попутчик, воспользовавшийся нами, чтобы выйти на рынок. Могу сказать, что 90% наших поставщиков техники и комплектующих прошли проверку на прочность. Так что, как бы ни было тяжело, кризис обогатил нас бесценным опытом, научил, как поступать в форс-мажорных ситуациях.

РЫНОК ЖДЕТ ПОСТУПЛЕНИЙ

- С 2008 года мы не уменьшили продуктовую линейку, - продолжает гендиректор АМАКО. - У нас есть готовые технологические решения для минимальной, нулевой и классической



обработки почвы для всех регионов: от Дальнего Востока, в т. ч. Узбекистана и Туркменистана, до западных краев и областей Украины. Единственное изменение, которое претерпела наша продуктовая линейка: технику «Масей Фергюсон» заменили «Челленджер»-

ми». Такое решение принял наш поставщик – корпорация «АГКО». За счет этого даже расширили модельный ряд тракторов: вместо «Масей Фергюсон» максимальной мощностью 375 л. с. вывели на рынок колесные и гусеничные «Челленджеры» - до 535 л. с. Кроме того,



марка «Челленджер» - это также широкий модельный ряд опрыскивателей и машин для внесения жидких удобрений: «Спра-Култ», «Ро-Гатор» и др.

Последние два года мы интенсивно работали в направлении строительства элеваторов. Было возведено порядка 30 элеваторов на территориях нашего присутствия. Специально для этого специалисты компании разработали хорошие технологические решения по

вании этого служат подписанные на следующий год контракты. Напомним, что помимо сельхозтехники АМАКО занимается поставками строительной техники и коммерческих автомобилей. По направлению «Строительная техника» кризис ударил сильнее всего, здесь мы только начали движение вперед, а вот коммерческий транспорт вышел из кризиса первым. Сегодня мы с уверенностью заявляем, что можем удовлетворить потребности рынка, который вышел из кризиса. Рынок ожил, и на нем намечился большой дефицит различной техники. К примеру, во втором полугодии 2010-го мы продали весь объем имевшихся на складах сеялок. Уже сегодня намечился дефицит тракторов, а весной 2011-го вырастет спрос на комбайны. По нашим прогнозам, рост продаж будет выше, чем в 2006 – 2008 годах. А хорошие продажи – это хорошая прибыль. Единственный лимитирующий фактор сегодня – рабочий капитал. Ни для кого не секрет, что земельные средства очень дорогие, поэтому в выигрыше останется тот, у кого будут оборотные средства.

Так что время показало, что антикризисный курс компании «АМАКО» оказался верным. И сегодня мы смотрим в будущее, скажем так, со сдержанным оптимизмом.

ударил по этому региону, что в первую очередь отразилось на сельхозпроизводителях. Но, несмотря на это, после анализа показателей работы всех наших филиалов мы прогнозируем рост в 2011 году в среднем на 40%. А по Самарскому филиалу - семикратный рост! Осно-

ва заключительной части своего рассказа Виталий Скоцик. - Выступивший на ней главный экономист министерства сельского хозяйства США отметил, что начиная с 2007 года потребление продуктов питания в мире ежегодно растет на 3%. Мировая сельскохозяйственная

индустрия может обеспечить рост только 2,2% в год. Дефицит сельхозпродукции в 0,8% с 2008 года вырос до 2,4%. Из этого следует, что сельскохозяйственный бизнес в ближайшем будущем станет одним из самых успешных и безопасных. Кроме того, растет спрос на биотопливо. В тех же Штатах 60% выращиваемой кукурузы идет на производство биоэтанола. Свой прогноз специалист проиллюстрировал цифрами – растущими ценами на основные сельхозкультуры. Так что сельское хозяйство в современный период – очень актуальная тема. Мы нужны миру, мы кормим его. Именно поэтому к нашему классическому бизнесу мы добавили и сельхозпроизводство.

Теперь, имея собственное прибыльное сельхозпроизводство, мы говорим на одном языке с покупателями. Мы знаем все их трудности, конкретные нужды и предлагаем единственно верные в каждом случае технологические решения. Наша продуктовая линейка включает только ту технику, в которой реально нуждаются аграрии. Покупатель сам выбирает, что ему лучше по цене, по качеству, по эффективности. И, конечно, нас очень радует тот факт, что выбор этот зачастую остается за АМАКО – компанией, знающей все не только о современной технике, но и о передовых агротехнологиях.

«МЫ НУЖНЫ МИРУ»

- Дней десять назад я принял участие в конференции, посвященной вопросам сельского хозяйства, в Бостоне, - перешел

М. СКОРИК
Фото с выставки «ЮГАГРО-2010»
С. ДРУЖИНОВА

ЭХО ВЫСТАВКИ

Торговый дом МТЗ-Краснодар - официальный дистрибьютор Минского тракторного завода в Краснодарском крае и Республике Адыгея. Был организован в мае 2006 года с целью продажи тракторов «Беларус», другой сельхозтехники, запасных частей и осуществления технического обслуживания. Номенклатура продукции ТД МТЗ-Краснодар на сегодня включает универсальные пропашные тракторы мощностью от 57 до 105 л. с., тракторы общего назначения мощностью 122 - 300 л. с., малогабаритные тракторы от 36 до 63 л. с., мотоблоки и мини-тракторы от 9 до 13 л. с., а также коммунальные, погрузочные, лесные машины и запчасти.

С 2007 года генеральным директором Торгового дома является Сергей ЕСАУЛЕНКО. Наш корреспондент побеседовал с Сергеем Васильевичем во время XVII Международного агропромышленного форума «ЮГАГРО», прошедшего с 23 по 26 ноября в г. Краснодаре.



Директор ТД МТЗ - Краснодар С. В. Есауленко (справа) и специалисты краевого департамента сельского хозяйства на стенде компании

«ТОЧНЫЙ ВЫСТРЕЛ» «МТЗ-КРАСНОДАР»

- Сергей Васильевич, ваша экспозиция на «ЮГАГРО-2010» была внушительной по площади и разнообразной по содержанию. Что вы представили на этот раз?

- Начну с новинки - гусеничного трактора «Беларус-2103» («Агропромышленная газета юга России» подробно писала об этой машине в № 37 - 38 от 8 - 21 ноября 2010 г.). Мы очень активно работали с этим трактором в демонстрационном режиме, организовав несколько демпоказов. «Беларус-2103» был задействован в нескольких видах операций по почвообработке и отлично показал себя в испытаниях в полевых условиях, проведенных в Краснодарском крае. Это отметили как специалисты-аграрии, так и руководители края.



Вице-губернатор Е. В. Громько в кабине «Беларус-2103»

НАША СПРАВКА

Производственное объединение «Минский тракторный завод» основано 29 мая 1946 года. На предприятии работают почти 30 тыс. человек. За свою историю МТЗ произвел более 3 млн. тракторов, из которых свыше 500 тыс. поставлено примерно в 100 стран мира. Сегодня МТЗ выпускает около 60 моделей и модификаций тракторов и машин более чем в 100 исполнениях и комплектации для всех климатических и эксплуатационных условий. Новые модели тракторов обладают широкими возможностями агрегатирования с сельхозмашинами различных производителей. На все продаваемые тракторы получены международные сертификаты, подтверждающие их соответствие стандартам Евросоюза. ПО «МТЗ» также предлагает потребителям машины для эксплуатации в лесу, для коммунального хозяйства, для работ в шахтах.

На итоговом годовом совещании рисоводов Кубани, прошедшем 17 ноября в пос. Ахтырском Абинского района, губернатор А. Н. Ткачев заявил, что рисовый потенциал края еще не полностью раскрыт и одним из важнейших направлений здесь должно стать обновление машинотракторного парка, в первую очередь парка гусеничных тракторов. «Беларус-2103» незаменим в рисоводстве: как в почвообработке, так и в расчистке каналов. Вице-губернатор Е. В. Громько на этом совещании подвел итог нашей демонстрационной деятельности и поставил трактору оценку «отлично», подчеркнув, что в нем реализованы многие инновационные решения.

Новая машина мощностью 212 л. с. отличается от других гусеничных тракторов наличием резиноармированных гусениц шириной 500 мм вместо металлических. Это позволяет расширить возможности трактора и значительно снизить затраты на его эксплуатацию. Он предназначен для работы в сельском хозяйстве с навесными, полунавесными, прицепными машинами, в т. ч. для работ общего назначения на переувлажненных почвах. Мы надеемся, что «Беларус-2103» займет достойное место в парке сельхозтехники Краснодарского края.

- Кроме новинки какая еще была показана техника?

- Модель 300-сильного колесного трактора «Беларус-3022.1». Она уже знакома специалистам. Кроме того, порядка 40 машин выпущено на территории Российской Федерации, а значит, они подпадают под кредитные программы, в т. ч. Россельхозбанка.

«Беларус-921.3» - еще один экспонат выставки - предназначен для садоводства. Эта модель тоже известная, нюанс лишь в том, что сейчас в нее внесен ряд конструктивных доработок, причем по результатам работы именно на Кубани.

«Беларус-622» также проверен в работе и зарекомендовал себя с лучшей стороны. Такие машины работают на одном из предприятий, входящих в фирму «Агрокомплекс» Выселковского района.

«Беларус-320.4» - еще одна доработанная с учетом опыта эксплуатации в крае модель.

Кроме тракторов мы представили спецмашину на базе трактора «Беларус-920» - подъемник монтажный «Беларус-ОПТ-9195». Эта машина пока не так широко известна, что обусловлено ее специфичностью и особым подходом покупателей к ее приобретению.

- Как в целом вы оцениваете свое участие в выставке?

- Наши сотрудники достаточно плодотворно поработали на «ЮГАГРО-2010». Все выставочные дни они проводили экспресс-консультации для гостей стенда. А последних было немало. Аграрии интересовались техническими характеристиками тракторов, с какими орудиями они могут агрегатироваться, какая эффективность обеспечивается в каждом конкретном случае и т. д. Думаю, все желающие получили исчерпывающие ответы.



Качественная и приемлемая по цене техника - то, что нужно аграриям

Высоко оценил нашу работу посетивший стенд Торгового дома МТЗ-Краснодар начальник управления механизации департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края С. И. Шаталов.

Выставка для нашей компании оказалась, образно говоря, «точным выстрелом». Буквально на второй день мы продали (не заключили контракты, а именно продали!) тракторов на сумму более 10 млн. рублей! То есть в первый день выставки люди пришли на наш стенд, а на следующий - приехали с деньгами. Конечно, это очень хороший результат: мы окупили все свои затраты на выставку и, кроме того, получили прибыль.

- На вашем стенде можно было увидеть технику и других белорусских производителей...

- Да, в нашей экспозиции участвовали представители ОАО «Лидаагропромаш», Минойтского ремзавода и ОАО «Бобруйскгагропаш». Они высоко оценили нашу работу и как продавца техники, и как организатора совместного стенда.

На одной площадке с нами экспонировалась белорусская техника, поставляемая нашим дилером - ЗАО ТСК «БеларусАгро». Это в основном уже известные аграриям

сельхозмашины и одна новинка - 3-корпусный навесной оборотный плуг ПНО-3/40 с регулируемой шириной захвата от 30 до 50 см, т. е. всего 1,5 м, за один проход. Он отлично справляется с работой на ограниченных площадях (сады, виноградники), в междурядьях; имеет универсальную навеску и может навешиваться как на белорусские тракторы («Беларус-82.1», «Беларус-921.3» и т. д.), так и на европейские аналогичного класса тяги.

- Сергей Васильевич, то есть можно утверждать, что Торговый дом прочно обосновался на рынке и продолжит следовать тем же курсом?

- Не ошибусь, если скажу, что технику МТЗ на рынке в настоящее время не просто нелегко, а невозможно «выбить» из категории «цена - качество», особенно в классах 1.4, 2 и 3. Это признают даже наши конкуренты. Но это не значит, что мы можем расслабиться и почивать на лаврах. Нет, мы определяем пути усовершенствования нашей работы.

Во-первых, это касается сервиса: развития его материальной базы, качества, увеличения количества подвижных бригад для сервисного обслуживания. В частности, мы намерены приобрести еще один грузовой сервисный автомобиль, чтобы доставлять тракторы, узлы, агрегаты, запчасти непосредственно в хозяйства.

Во-вторых, это рост объема продаж запчастей: по прошлому году он составил свыше 200%, но даже эта цифра нас не удовлетворяет. Мы считаем, что в данном направлении у нас масса неиспользованных ресурсов, и стараемся теснее сотрудничать с заводами по производству комплектующих, как входящими в ПО МТЗ, так и со смежными предприятиями-поставщиками.

Но самая главная задача на следующий год - во что бы то ни стало сохранить объемы продаж. В следующем году продолжим выводить на российский рынок энергонасыщенные тракторы «Беларус-3022», «Беларус-2022.3» (последняя модель с 210-сильным двигателем, как показал опыт 2010 года, больше всего пригодились в хозяйствах Кубани, занимающихся выращиванием и уборкой свеклы), технику для садоводства и виноградарства. Ну а продвижение гусеничного трактора «Беларус-2103» на будущий год выделено в отдельную программу. Причем не только в Краснодарском крае, а на всей территории Российской Федерации.

- Ваши пожелания нашим читателям накануне Нового года?

- От лица всех сотрудников Торгового дома МТЗ-Краснодар поздравляю аграриев с наступающим праздником! Желаю хорошей погоды в следующем году и высоких урожаев. А мы поможем, поставляя качественную технику по приемлемым ценам. Наш подарок на 2011-й - новые, очень удобные финансовые схемы! Ждем вас в гости!

М. СКОРИК
Фото С. ДРУЖИНОВА

В «АВГУСТЕ» ПОДВОДЯТ ИТОГИ

АГРОНОМУ НА ЗАМЕТКУ

ЗАО Фирма «Август» – постоянный участник ежегодного Международного агропромышленного форума «ЮГАГРО». На стенде «Августа» технологи и менеджеры компании предоставляют специалистам АПК возможность профессионального общения. Не стала исключением и выставка «ЮГАГРО-2010», состоявшаяся в юбилейный для «Августа» год – год 20-летия фирмы. Представители агропредприятий с интересом знакомились с информацией о новых продуктах фирмы, таких как уникальные гербициды Балерина, Деметра, Ластик 100, Трицепс, Лазурит Супер; фунгицид Колосаль Про; инсектицид Борей, и других.

Новые проекты «Августа»

На выставке мы встретились с генеральным директором компании «Август» Александром Усковым и попросили его рассказать о наиболее важных для фирмы событиях прошедшего года, его предварительных итогах и планах на будущее.

- Объемы продаж в России по сравнению с прошлым годом выросли приблизительно на 35%, в странах СНГ – примерно на 40%, - начал рассказ Александр Михайлович. - Это существенно меньше, чем мы ожидали, и виной тому – засуха, очень сильно снизившая потребление, к примеру, фунгицидов во многих регионах страны. Сократились и закупки глифосатов, которые не имеет смысла применять в условиях засухи. В цифровом выражении общие продажи продуктов компании в России и странах СНГ в этом году оцениваются суммой около 5,5 млрд. рублей без НДС.

Тем не менее мы постарались сделать все необходимое для дальнейшего успешного развития фирмы. Начали регистрацию препаратов в Египте, Марокко, Сербии, вышли на финишную прямую в этом процессе в ряде стран Латинской Америки. Закончили строительство завода в Белоруссии, но подумываем о продолжении: возникла идея возведения там нового цеха по производству гранулированных фунгицидов и инсектицидов, которые сейчас набирают популярность.

Решая вопрос подготовки к будущим экспортным поставкам, мы в этом году на основном предприятии в Чувашии – Вурнарском заводе смесевых препаратов занимались развитием инфраструктуры. В январе будет запущен в эксплуатацию первый склад на 4000 тонн пестицидов, к маю начнет работу второй такой же. Они смогут обеспечить хранение годового объема продукции, выпускаемой заводом в Вурнарах. Это существенный шаг для будущего выхода на новый рынок с переводом предприятия на круглогодичный режим работы.

Сегодня особое значение для нас приобретает повышение эффективности работы нашего научного подразделения. Планируем к ноябрю следующего года открыть новый научный центр в московском офисном здании. Там достаточно места, чтобы разместить лаборатории и сотрудников. Это поможет решить вопросы испытаний и доводки наших продуктов, реги-



Генеральный директор ООО «АгроАнализ-Дон» А. А. Скоробогатова на «ЮГАГРО-2010» демонстрировала возможности электронного микроскопа

страции препаратов с последующим выходом на внешний рынок, в дальнее зарубежье.

И, безусловно, одно из главных направлений нашей дальнейшей деятельности – расширение присутствия компании на юге России, на долю которого приходится примерно треть отечественного рынка средств защиты растений. «Август», безусловно, компания номер один по объемам продаж СЗР в России. Но без учета юга страны. Именно на этой одной трети рынка мы сильно отстаем от конкурентов. Поэтому специально для южных культур разрабатываем целый спектр новых препаратов.

На форуме «ЮГАГРО-2010» мы ознакомили посетителей с несколькими интересными проектами компании «Август». Первый – «Поле он-лайн», суть которого в том, что выращивание культур на ряде полей России и Украины демонстрировалось в режиме он-лайн. Раз в несколько дней наши менеджеры, ответственные за эти поля, ездили туда, давали рекомендации, снимали на фото развитие культур и размещали информацию в Интернете. Таким образом, посетители сайта сами могли оценить правильность рекомендаций наших менеджеров по результатам.

Второй проект, двухлетний, – организация агрономических олимпиад. Первая его стадия в этом году завершилась международной агрономической олимпиадой на московской выставке «Золотая осень» с участием победителей региональных соревнований. С моей точки зрения, это очень перспективный проект, потому что заставляет агрономов по-новому оценить свои знания, возможности; олимпиада становится стимулом к дальнейшему повышению профессионального уровня.

И третий проект, который мы запустили в этом году, – лаборатория «АгроАнализ-Дон» в городе Азове Ростовской области. Ее создание стало результатом плодотворного сотрудничества с украинской компанией ООО «АгроАнализ», имеющей комплексные лаборатории в Каховке, Одессе, Николаеве и Закарпатье, которые уже шесть лет предоставляют агрономам и фермерам полную достоверную информацию о состоянии их посевов. На основе этих данных назначаются подкормки, поливы, мероприятия по защите растений и т. д., что гарантирует получение высоких урожаев качественной продукции.

Таким образом, ООО «АгроАнализ-Дон» (кстати, не являющееся структурным подразделением фирмы «Август») уже внедряет в сельхозпроизводство России опыт практического агроконсалтинга, начиная с организации на базе лаборатории в Азове системной консультационной службы.

В завершение беседы хочу поздравить земледельцев юга России с наступающим Новым годом. Желаю хороших урожаев, оптимальных цен на сельхозпродукцию и приглашаю аграриев к дальнейшему сотрудничеству с компанией «Август»!

ООО «АгроАнализ»: советы, гарантирующие прибыль

23 ноября специалисты «Августа» в рамках выставки «ЮГАГРО-2010» провели конференцию для земледельцев «Агрономическое сопровождение сельскохозяйственных проектов», на которой рассказали об услугах по агроконсультированию на основе исследования анализа почвы и растений.

Ростовская область была выбрана для внедрения современного украинского опыта агроконсалтинга не случайно. На юге России есть огромные возможности развития овощеводства, которое может стать весьма выгодным бизнесом. Именно здесь растет спрос на услуги, за которыми сельхозпроизводители обращались в украинские лаборатории «АгроАнализа». Теперь лаборатория комплексных агрономических исследований ООО «АгроАнализ-Дон» (директор Александра Скоробогатова) заработала в Азове, а в перспективе подобные организации «Август» планирует создать в Краснодарском и Ставропольском краях, Волгоградской и Воронежской областях.

С докладом на конференции в рамках экспозиции фирмы «Август» выступил директор компании «АгроАнализ» Вадим Дудка. Вадим Владимирович отметил, что с переходом на интенсивные технологии в сельском хозяйстве наиболее остро стоит проблема принятия верных решений агрономом. Только от этого зависит, окупятся ли инвестиции, которые на интенсивном выращивании резко возрастают. И созданная шесть лет назад в Украине лаборатория комплексных агрономических исследований поставила цель не только давать точные советы агрономам на основе энтомологических исследований, фитомониторинга, агрохимического анализа почвы, фитопатологического, бактериологического и гельминтологического анализа растений, но и гарантировать хозяйствам достижение определенного уровня урожайности и эко-



На стенде «Августа»

чала проводится подготовительная работа: изучаются конкретные условия в хозяйстве, включая климатические особенности региона, характеристики почвы, причем для нас важнее содержание в ней и в поливной воде не элементов питания, а того, что мешает росту растения, – солей, токсичных ионов. Только по уровням pH и еС почвы и воды уже можно определить факторы, ограничивающие урожайность. Для разных культур одна и та же поливная вода или почва может обеспечить либо 100% потенциального урожая, либо только его часть. Кроме того, имеют значение видовой состав сорняков, предшественники, зараженность почвы патогенной микрофлорой. Когда все эти вопросы изучены, готовится развернутая, подробная программа выращивания.

На сегодняшний день наш контроль поля, механизм принятия решений базируются на трех составляющих: регулярный визуальный контроль состояния поля, результаты лабораторных анализов и данные, поступающие из систем инструментального фитомониторинга в течение всего сезона.

Мы используем в своей работе станции инструментального фитомониторинга израильской компании Phyttech. Станция включает в себя не только метеоблок, но и комплект почвенных датчиков, позволяющий контролировать влажность, температуру почвы, концентрацию солей. При интенсивном выращивании опасным становится не только дефицит влаги, но и ее избыток, поэтому регулярно приходится принимать решения и по определению точной нормы полива и его частоте. Кстати, мы предпочитаем вести договоры полного агрономического обслуживания на капельном орошении, поскольку это еще одна возможность максимально эффективно управлять развитием растений, бороться с сорняками, вредителями и т. д.

Ведь ни один справочник и ни один самый опытный агроном никогда не смогут полностью и достоверно ответить на вопрос: чего не хватает вашему растению на данном поле в данный момент времени? Рассказать об этом может только само растение. И станция фитомониторинга позволяет «спросить» у него. Наличие датчиков на поле дает возможность, находясь за сотни километров от него, точно фиксировать любые проблемы на самом раннем этапе и находить их причины, а значит, принимать верные решения по их устранению, – отметил докладчик.

В завершение своего выступления В. Дудка коснулся деятельности компании «АгроАнализ-Дон». В прошедшем сезоне она функционировала как лаборатория, занимаясь разовыми анализами и выдачей рекомендаций, проведением консультаций и т. д. Проводилась также работа с несколькими хозяйствами в рамках договоров фитомониторинга. Компания уже готова к тому, чтобы постепенно начать работу по договорам агрономического обслуживания и проводить полный комплекс исследований растительных образцов и почв, расчет плана применения минеральных удобрений, агрохимическое картирование почв и т. д., давать профессиональные рекомендации по защите растений индивидуально для каждого поля, каждой культуры.



Директор ООО «АгроАнализ» В. В. Дудка рассказывает о преимуществах агроанализа

номической эффективности на основе агрономического обслуживания.

Сегодня ООО «АгроАнализ» работает с хозяйствами как в формате решения разовых проблем (расчет плана применения удобрений, принятие решения по химобработке на основе точного определения патогена и др.), так и на основе системных договоров: фитомониторинга и полного агрономического обслуживания. При заключении договора фитомониторинга сотрудники компании регулярно выезжают на поля, отбирают образцы почвы и растений, на основании анализов предоставляют хозяйству информацию о происходящих на поле процессах и дают агротехнологические рекомендации. Это позволяет за счет ранней диагностики заболевания работать не по проблеме, а профилактически – меньшей дозой, меньшими затратами. Договор полного агрономического обслуживания предполагает, что компания «АгроАнализ» берет управление процессом выращивания овощей в хозяйстве под свой полный контроль. По сути, она становится «главным агрономом» в хозяйстве, с которым заключено такое соглашение.

Докладчик отметил, что подобное сотрудничество особенно выгодно тем хозяйствам, которые резко меняют вид выращиваемой культуры либо технологии возделывания. В этом случае даже хорошим специалистам сложно быстро перестроиться.

– Предметом договора в таком случае становится получение урожая не ниже определенного уровня, – подчеркнул В. Дудка. – Сна-



Представительство в Краснодаре:
тел./факс: (861) 215-84-74, 215-84-88
Склад в ст. Тбилисской:
тел./факс: (86158) 2-32-76, 3-23-92

ООО «АгроАнализ-Дон»:
Ростовская обл., г. Азов, ул. Дружбы, 13в. Тел. (86342) 6-55-04.
Представитель ООО «АгроАнализ-Дон» в Краснодаре:
тел. (861) 215-84-88.

СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНИКА

На одной из открытых площадок выставки «ЮГАГРО-2010» каждый день демонстрировалась маневренная ярко-красная машина: грузила сыпучие материалы, тюки сена, ловко маневрировала, становилась на ковш, отрывая колеса от земли, словно акробат... Это телескопический погрузчик сельскохозяйственной серии MLT производства компании MANITOU (Франция).

Эта французская техника пришла в Россию 6 лет назад вместе с компанией «Мировая Техника» - эксклюзивным дилером MANITOU на юго-западе России. За это время было продано порядка 350 телескопических погрузчиков, в основном для сельского хозяйства.

Уникальные машины во всех странах мира представляет не менее уникальный демонстратор компании MANITOU Жаки Мерле. Многократный чемпион Франции в гонках по горному серпантину, он 36 лет работает в компании, а его имя занесено в Книгу рекордов Гиннесса: Жаки удалось проехать 2 километра на передних колесах за рулем погрузчика MANITOU!



Погрузчик MANITOU не зря называют универсальным солдатом в сельском хозяйстве. Благодаря универсальной каретке на стреле он может использоваться более чем с 200 видами навесного оборудования: ковшом с захватом, ковшом для сыпучих материалов, вилами с захватом, резчиком силоса и пр. В животноводстве он используется для погрузки любых сыпучих материалов, силоса, навоза, тюков различной конфигурации, упакованных грузов на паллетах, а также для уборки коровников, раздачи корма скоту и т. д. Не зря по-французски MANITOU означает «поднимает все».

«Когда погрузчик появился на рынке России 6 лет назад, - комментирует представитель компании «Мировая Техника» Светлана Мячина, - многие руководители хозяйств выразили сомнения: он такой яркий, миниатюрный и похожий на игрушку, а нам нужна серьезная машина. Зато теперь те, кто рискнул приобрести MANITOU, смеются над своими первыми сомнениями. Его работа расписана в хозяйствах по часам. Если трактор или комбайн - сезонная техника, то погрузчик MANITOU всепогоден».

Даже сервисную службу «Мировой Техники - Кубани», поставляющей погрузчики, для проведения ТО некоторые хозяйства стараются приглашать только в субботу или воскресенье - в рабочие дни машины задействованы по максимуму.

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ СОЛДАТ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

«Самые скептически настроенные руководители хозяйств, - вступает в разговор региональный менеджер MANITOU по СНГ Фредерик Бишон, - сдавались, увидев в деле возможности этой чудо-машины. И признавали, что она стоит своих денег. По признанию многих фермеров, погрузчик может загрузить «КАМАЗ» с прицепом за 5 минут и один заменяет два-три погрузчика в хозяйстве. Они отмечают также его надежность, маневренность, простоту использования».

Погрузчик MLT имеет полный привод. Вот и на выставке он смело преодолел насыпную гору из песка, доказывая: там, где не пройдет ГАЗ-66, пройдет красивый, яркий, элегантный французский погрузчик. Для него не страшны любые слабо несущие грунты. Машина оснащена комфортной кабиной, кресло регулируется по высоте и наклону, есть солнцезащитные шторки, кондиционер, управление гидравлическими функциями осуществляется с помощью джойстика. Три режима управления: передними колесами, всеми колесами и крабовый ход - движение боком. Гидродинамическая трансмиссия (4 передачи вперед, 4 - назад), двигатель мощностью 125 л. с., транспортная скорость - до 40 км/час. Небольшие габариты и малый радиус разворота позволяют машине работать внутри помещений, а низкая точка крепления стрелы дает оператору практически круговой обзор.



Безопасность людей и грузов - один из важнейших вопросов производства техники MANITOU. Разрабатывая каждую новую модель, конструкторы стремятся предоставить оператору максимальный обзор рабочей площадки и полный контроль всех систем. Индикаторы позволяют отслеживать показатели всех важных узлов и процессов, а контрольная автоматика при необходимости блокирует машину. MANITOU имеет самый широкий модельный ряд погрузчиков с высотой подъема груза до 30 м и грузоподъемностью до 21 т.

«Приобрести погрузчик можно в компании «Мировая Техника - Кубань», - продолжает Светлана Мячина. - Ее специалисты, прошедшие обучение как в России, так и во Франции, осуществляют техническое обслуживание, обучение операторов хозяйств-покупателей. Гарантия - 2000 моточасов, или

1 год. На погрузчики MANITOU распространяются следующие финансовые схемы: прямые продажи, кредитование («Мировая Техника - Кубань» аккредитована в Сбербанке и Россельхозбанке), лизинг».

По статистике, каждый третий проданный в мире погрузчик повышенной проходимости произведен на заводах MANITOU. Это лидерство сохраняется во всех странах мира, включая Россию, где продается больше всего «телескопов» красного цвета. Они никогда не залеживаются на складах. Даже две модели погрузчиков, представленные на выставке «ЮГАГРО-2010», к концу демпоказов были уже проданы. И их новые хозяева в выставочные дни несколько раз подходили к демонстраторам со скромной просьбой «не сильно раскатывать на погрузчиках - колеса жалко».

М. СКОРИК

«АГРОТЕХКОМПЛЕКТ»:

С ЗАБОТОЙ О ЛЮДЯХ, С ПОЛЬЗОЙ ДЛЯ ФИРМЫ

НОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

Общеизвестно, что новшества, как правило, делают жизнь людей более комфортной, а новаторы всегда получают хорошую прибыль. О новом направлении в бизнесе рассказывает коммерческий директор ООО «Агротехкомплект» Виктор Белоусов.



Молочный автомат Risto

«ООО «Агротехкомплект» - молодая, динамично развивающаяся компания. Она является официальным дилером известных мировых производителей оборудования для переработки молока, доильного, а также элеваторного оборудования, сельскохозяйственной техники».

Основной принцип работы нашей компании: «Мы работаем для того, чтобы вы получили максимальные результаты», поэтому нам важно не только поставить доильное оборудование на ферму или завод, но и предложить варианты реализации продукции. В условиях, когда закупочные цены на молоко очень низкие, мы предлагаем

своим клиентам автоматы для продажи молока. Это означает прямой путь к потребителю, минуя посредников.

Продажа молока через автоматы для России пока новинка, хотя в Европе и Америке - уже давно обыденность. Конечно же, фермер может и самостоятельно продавать молоко, но для этого ему надо вставать за прилавок. Покупателю также неудобство - приезжать за молоком нужно только в определенное время. Преимуществом автомата для продажи молока является то, что в отличие от продавца он может работать 24 часа в сутки. Автомат можно установить в любом крупном супермаркете, торговом центре, офисном здании или любом другом месте скопления потенциальных покупателей. Продаваемое молоко более доступно по цене, так как исключен процесс упаковки. Также очевидно, что затраты на аренду будут минимальны.

Предлагаемые нашей компанией молочные автоматы Risto (Германия) предназначены для продажи пастеризованного или сырого молока с самообслуживанием. Молочный автомат объединяет охлаждение, молочный контейнер, мешалку и раздачу молока в компактном комплексе. Размер молоч-



В. Г. Белоусов (слева) на выставке «ЮГАГРО-2010» рассказывает посетителям о новинке - молочном автомате

ного контейнера может быть от 100 до 400 литров. Автомат полностью изготовлен из нержавеющей стали, все молокопроводящие и разливочные части охлаждены, что обеспечивает оптимальную гигиену. Может быть установлен как в здании, так и под открытым небом (защищенным от осадков). Автоматы принимают не только монеты, но и купюры, выдают сдачу. Молоко свободно выдается объемом от 0,1 до 50 литров, при этом процесс розлива может прерываться сколько угодно раз. Автоматы могут быть оснащены аккумуляторами. Благодаря GSM-поддержке владелец молочного автомата узнает об отключении

электричества, остатке молока в контейнере, превышении температуры продукта. Аппараты уже начали работать в торговых центрах Нальчика и Москвы.

Прошедшая в Краснодаре с 23 по 26 ноября выставка «ЮГАГРО-2010» выявила огромный интерес со стороны потенциальных покупателей к молочным автоматам, и уже на выставке были заключены контракты на поставку десяти единиц.

На торговые автоматы устанавливается гарантийный срок эксплуатации в течение 12 месяцев.

А. КОСТРОМИН
Фото С. ДРУЖИНОВА

Приобрести автоматы для продажи молока, а также по вопросам гарантийного и сервисного обслуживания, ввода в эксплуатацию, запасных частей обращайтесь в ООО «АГРОТЕХКОМПЛЕКТ»:
г. Ростов-на-Дону, ул. Согласия, 7, оф. 101,
тел.: (863) 227-12-51, 237-09-52.

ШИРОКОЗАХВАТНАЯ СТРАТЕГИЯ

MASCHIO GASPARDO

ЭХО ВЫСТАВКИ

На XVII Международном агропромышленном форуме «ЮГАГРО», состоявшемся в конце ноября в Краснодаре, сельхозтехника компании MASCHIO GASPARDO была представлена на открытой площадке. И это понятно: такое количество сеялок, борон, культиваторов, глубокорыхлителей, разбрасывателей удобрений и других орудий в павильоне разместить непросто. Достаточно сказать, что для их доставки потребовалось 13 грузовых автофур.

Конечно, весь модельный ряд популярной среди российских земледельцев техники MASCHIO GASPARDO невозможно разместить и на нескольких таких площадках, но большинство наиболее интересных для посетителей выставки итальянских агрегатов на экспозиции присутствовало.

О новинках, некоторых аспектах деятельности компании и впечатлениях от агрофорума наш корреспондент побеседовал с директором по продажам ООО «МАСКИО-ГАСПАРДО РУССИЯ» Павлом СОКОЛЕНКО.



- Павел Анатольевич, как вы относитесь к выставке «ЮГАГРО-2010» для вашей компании?

- Краснодарская выставка, по моему мнению, - лучшая на сегодняшний день в России. Даже в Москве мы не достигаем такого эффекта от экспозиции, как в Краснодаре. А в этом году агрофорум, стал, пожалуй, лучшим за все 6 лет нашего участия в нем: и число посетителей, и количество полезных контактов были гораздо больше, чем в прошлые годы. Так что результатами выставки мы довольны.

- Следующий вопрос тоже традиционный: какие новинки вы привезли на выставку?

- Их две. Первая - широкозахватная 36-рядная сеялка «Макси-Метро», высокопроизводительная и обеспечивающая отличное качество сева. Земледельцы знают, что в последние годы из-за различного рода погодных катаклизмов сроки сева сдвигаются и «поймать» удачные для сева окна нелегко. Поэтому становятся популярными высокопроизводительные сеялки, способные в кратчайшие сроки засеять большие площади. Производительность «Макси-Метро» порядка 35 га/час. Соответственно за световой день можно засеять около 350 га.

Вторая новинка - агрегат «Страйпер». Он используется для подготовки почвы для посева пропашных культур по минимальной технологии. Агрегат обрабатывает узкую полосу для каждого ряда, в которую потом будет производиться высев пропашными сеялками, причем не затрагивает междурядья, стерня в которых остается нетронутой. При этом «Страйпер» вносит удобрения непосредственно в почву на глубину до 25 см, что позволяет использовать их наиболее рационально. Дело в том, что действие многих удобрений, особенно сложных, начинается не сразу после внесения, а через какое-то время, поэтому после прорастания растения сразу начинают получать дополнительное питание из почвы при интенсивном росте от уже сформировавшейся корневой системы.

Хочу заметить, что компания неукоснительно следует правилу не продавать агрегаты, не прошедшие предварительных испытаний в той или иной почвенно-климатической зоне. Это касается и агрегата «Страйпер». Он проходил испытания в Ростовской области, их результаты обрабатываются. В настоящее время агрегат тестируется

- Это прежде всего овощные сеялки. Производство овощной продукции сегодня на подъеме, поэтому востребованы агрегаты нового поколения, обеспечивающие необходимые производительность и точность сева. Мы предлагаем своим клиентам универсальные пневматические сеялки «Ориетта» и «Олимпия», способные работать с



в Краснодарском крае, в Тахтамукайском районе Адыгеи. Если тестирование окажется положительным и как мы, так и хозяйства, проводящие испытания, останемся довольны качеством подготовки почвы весной, то «Страйпер» на следующий год может пойти в серийное производство. Подобным образом испытывается еще одно новое орудие - мульчировщик с шириной захвата 6,2 метра. Он уже отработал без нареканий несколько месяцев в Волгоградской области, сейчас будет тестироваться и в Краснодарском крае. Результаты тестов также покажут возможность его серийного выпуска.

- А что было на выставке из уже известных российским аграриям орудий MASCHIO GASPARDO?

любимыми овощными культурами, в разнообразных условиях и пользующиеся большим спросом. На «Олимпии» мы предлагаем специальные цены, зная о высокой востребованности в сезон.

В этом году очень большой спрос и на широкозахватную технику.

Привезли мы на выставку и уже известные зерновые сеялки: 6-метровую «Мегу», применяемую при традиционной технологии возделывания культур; дисковую сеялку «Джиганту», работающую по нулевой технологии, на которой глубина заделки семян контролируется ребордой в точке падения семени в почву, что позволяет получить равномерную всхожесть растений.

Хочется также обратить внимание аграриев на особенности модифицированной дисковой бороны «Царь». Ее предназначение - создать мульчирующий слой толщиной от 4 до 12 см, обеспечить качественное измельчение растительных остатков и перемешивание их с почвой, что гарантирует повышенное содержание органических веществ в верхнем, активном слое почвы, улучшение ее структуры, сохранение полезных микроорганизмов, снижение испарения влаги.

Конструкторы дисковой бороны поработали над увеличением ресурса наиболее важных узлов, оптимизировали их работу. Так, ресурс ступиц доведен минимум до 10 тыс. га. Диски установлены на пружинных стойках («поросычий хвостик»), что позволяет

оггибать все препятствия и, вибрируя в работе, создавать идеальный мульчирующий слой. Такой агрегат с шириной захвата 6 м предполагает применение тягового средства мощностью около 300 л. с. Следующий плюс дискатора «Царь» - очень прочная, жесткая рама, позволяющая работать на высоких скоростях даже на пересушенной земле. Опыт работы техники нынешним засушливым летом показал, что не все дискаторы на это способны. Наш агрегат хорошо отработал даже в таких экстремальных условиях.

На нашей площадке широко были представлены глубокорыхлители: маленький «Пиноккио», помощнее - «Артильо» и до самого большого, с рабочей шириной захвата 7 метров - «Диабло». Последняя модель приобретает все большую популярность на рынке сельхозтехники не только на юге России, но и за Уралом, на Алтае и т. д. Этот высокопроизводительный агрегат, разработанный по заказам крупных агрохозяйств, использующих мощные трактора, выполняет глубокое рыхление почвы без перемещения ее слоев, удаление подпашной подошвы, образовавшейся от предыдущих вспашек, и заделку растительных остатков в верхний слой почвы. Таким образом, «Диабло» способен восстанавливать структуру уплотненных почв, выполнять обработку глубиной до 50 см. За счет комбинированного действия

Они будут работать и в Челябинской, и в Волгоградской областях. В этом году мы еще более активно начали работать в Сибири. С декабря действует офис и открыт склад запасных частей в Барнауле, чтобы оперативно решать вопросы поставок техники и запчастей на местах. Это важно, поскольку мы всегда стремились быть компанией, не только поставляющей качественную технику, но и обеспечивающей высокий уровень сервиса.

Если оценивать итоги работы в целом, можно отметить, что для нас этот год характеризуется значительным ростом продаж по отношению к прошлому году. Так что кризисные явления наряду с негативными результатами имеют и положительные моменты. С одной стороны, работать было нелегко, с другой, непростая ситуация заставила оглядеться, пересмотреть планы и реально оценить возможности рынка.

У сельхозпроизводителей нынче нелегкая ситуация. Низкая урожайность сельхозкультур из-за катастрофической засухи нынешним летом, к счастью, была частично компенсирована достаточно высокой ценой на продукцию растениеводства. Поэтому многие хозяйства не только выжили в экстремальных условиях, но даже окрепли.

- Что со своей стороны вы делаете для того, чтобы у аграриев не падал интерес к продукции с маркой MASCHIO GASPARDO?

- Например, с 20 ноября начал действовать новый прайс на запасные части. Кроме того, как вы знаете, мы применяем межсезонные скидки для сельхозпроизводителей на запчасти в размере 15%. Еще один шаг навстречу отечественному сельхозпроизводителю: мы пересмотрели цены на многие наиболее популярные запчасти, и они существенно подешевели. Специальные цены будут действовать до 20 января будущего года. Поэтому сейчас лучшее время для покупки запасных частей к будущему сезону.

Естественно, мы работаем через дилерскую сеть, а цены у всех дилеров едины, и крестьяне сами выбирают, с кем им работать, т. е. смотрят, у кого сервис лучше. А мы со своей стороны обеспечиваем оперативную поставку запасных частей на места.

Напомним также нашим клиентам, что Российский филиал компании MASCHIO GASPARDO находится в г. Волжском Волгоградской области и вся выпускаемая там продукция сертифицирована как российская, поэтому при покупке на нее распространяется действие льготных банковских кредитов.

- Павел Анатольевич, что вы хотели бы сказать российским аграриям в заключение нашей беседы и в преддверии Новогодних праздников?

- Прежде всего от имени компании хочу поблагодарить всех, кто посетил наш стенд. Если кому-то уделили недостаточно внимания - не обессудьте: посетителей было достаточно много. Подчеркну лишь, что мы всегда рады общению с пользователями и специалистами, интересующимися нашей техникой, поскольку компания MASCHIO GASPARDO большое значение придает мнению потребителей и, соответственно, очень оперативно реагирует на пожелания по изменению конструкции, улучшению техники.

Перед Новым годом желаю всем российским земледельцам успехов в следующем сельскохозяйственном сезоне, хорошей погоды - дождя и солнца в нужный период, чтобы и сев, и уборка прошли великолепно. И, конечно же, здоровья и хорошей цены на продукцию!

В. ЛЕОНОВ

Фото с выставки «ЮГАГРО-2010» С. ДРУЖИНОВА

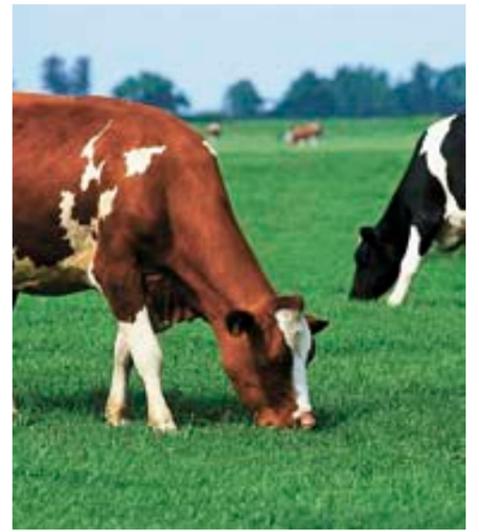


СПЕЦИАЛИСТУ НА ЗАМЕТКУ

ЗАО «Агриплант», официальный дистрибьютор на юге России всемирно известных фирм - производителей средств защиты растений, семян сельскохозяйственных культур и микроудобрений, на XVII Международном агропромышленном форуме «ЮГАГРО-2010» организовало «круглый стол» на актуальную тему: «Эффективное кормопроизводство. Кормовые травосмеси компании DLF-TRIFOLIUM».

Агрономы и зоотехники приняли активное участие в обсуждении вопроса повышения

продуктивности скота на основе выращивания кормовых трав, которые по своим характеристикам превосходят традиционные силос и сенаж. Перед специалистами выступил менеджер по продукции московского представительства датской компании DLF-TRIFOLIUM Константин Медведев. ЗАО «Агриплант» - единственный официальный дистрибьютор этой компании по поставкам перспективных травосмесей по ЮФО и СКФО. В начале следующего года их семена уже появятся на складах «Агрипланта».



КОРМОВЫЕ ТРАВΟΣМЕСИ КОМПАНИИ DLF-TRIFOLIUM - ОСНОВА ПРИБЫЛЬНОСТИ МОЛОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Высокая эффективность и окупаемость

В предварительной беседе с нашим корреспондентом К. Медведев отметил три основных момента, которые обуславливают сегодня интерес российских животноводов к датским травосмесям и технологиям их выращивания. Прежде всего сельхозтоваропроизводители - от холдинга до крестьянского хозяйства, содержащего крупный рогатый скот, - пришли к пониманию необходимости использования качественных кормов. Причем сегодня для большинства животноводов очевидно, что качественные корма - это не только концентраты и силос. Это прежде всего грубые корма, которые являются основой поддержания организма животного в нормальном, здоровом состоянии.

Второй важнейший момент - возможность создания прочной комбинированной кормовой базы с учетом потребностей хозяйства, его молочной продуктивности. То есть предполагается использование и традиционного типа кормления, и грубых кормов.

Третий аспект - интенсификация молочного производства для получения быстрого эффекта при сравнительно небольших первоначальных инвестициях, которые достаточно быстро окупаются.

По такому пути сегодня успешно развивается молочное скотоводство во всем мире, подчеркнул К. Медведев, переходя к основной части конференции об эффективности использования датских многокомпонентных травосмесей в условиях Российской Федерации и Республики Беларусь.

Он отметил, что одной из основных задач, стоящих сегодня перед отечественными производителями молока, является повышение продуктивности молочного стада. Успешность ее решения зависит от многих факторов: географического (расположение предприятия), климатического, биоресурсов региона, а также от традиций ведения молочного скотоводства. Тем не менее при всех этих различиях основную роль играет состояние кормовой базы хозяйства.

Вопрос создания высокоэффективной и рентабельной кормовой базы животноводческих хозяйств России упирается в проблему приобретения отечественного семенного материала кормовых культур высоких репродукций. В то же время на рынки стран СНГ стремятся войти зарубежные компании, продукция которых отвечает высоким требованиям. Так, датская компания DLF-TRIFOLIUM поставляет на российский рынок кормовые травы уже более 10 лет и за это время обрела имидж поставщика, способного удовлетворить основные потребности и требования отечественных производителей молока. За прошедший период ассортимент не только видов трав, но и сортов, поставляемых компанией в республики СНГ, значительно расширился: с 3 до 11 специальных кормовых травосмесей серии ForageMax.

Компания DLF TRIFOLIUM является ведущим мировым лидером в программах селекции, производства, продаж и маркетинга холодосезонных семян трав и клевера и занимает около 20% на мировом рынке. Кстати, кубанским животноводам нет необходимости искать эту популярную продукцию на рынке: всю необходимую информацию и семена травосмесей можно будет получить в следующем году в ЗАО «Агриплант» в Краснодаре.

В начале своей работы компания испытывала стандартные западноевропейские составы на устойчивость и урожайность в условиях Центрального Нечерноземья и Северо-Запада России как регионов, характеризующихся наибольшим поголовьем скота, высокой потребностью в прочной кормовой базе и климатическими условиями, близкими к странам Скандинавии. Многие составы были изменены, адаптированы к местным условиям в соответствии с информацией, поступающей от дистрибьюторов, а также из хозяйств, в которых эти смеси испытывались. Почти одновременно такая работа была начата в Беларуси и Украине, где травосмеси также получили высокую оценку животноводов.

Компания DLF-TRIFOLIUM большое внимание уделяет вопросу государственной регистрации своих сортов. Результатом явилось включение более двух десятков кормовых сортов в Госреестр Республики Беларусь. В России государственные испытания проходит целый ряд сортов разных видов трав - как злаковых, так и бобовых, а 10 сортов кормового направления уже находится в Госреестре РФ, что дает возможность составленным из них смеси поставлять на российский рынок в необходимом количестве.

Докладчик отметил, что у специалистов-аграрников может возникнуть резонный вопрос о рентабельности использования зарубежных кормовых травосмесей в России и других постсоветских республиках, ведь здесь традиционно занимались селекцией трав. Да и сегодня многие хозяйства из соображений «экономии» стараются самостоятельно заниматься воспроизводством и заготовкой травяного корма.

Для исчерпывающего ответа была осуществлена закладка ряда демонстрационных полей и испытательных площадок в нескольких регионах России и Беларуси. Итоги этих испытаний убедительно доказывают, что при соблюдении всех элементов технологии закладки и ухода за угодьями окупаемость затрат на травосмеси происходит в первый год эксплуатации, а очень часто и в год закладки, ведь использование можно начинать в условиях Нечерноземья и Беларуси уже через 3 - 4 месяца после посева. В этом преимущество смесей серии ForageMax наряду с долговечием и сохранением высокой продуктивности.

Докладчик рассказал участникам конференции о видовом и сортовом составе травосмесей, об их различиях, о преимуществе датских травосмесей перед другими, о направленном их использовании. Была произведена сравнительная оценка традиционной системы заготовки кормов и травосмесей DLF-TRIFOLIUM.

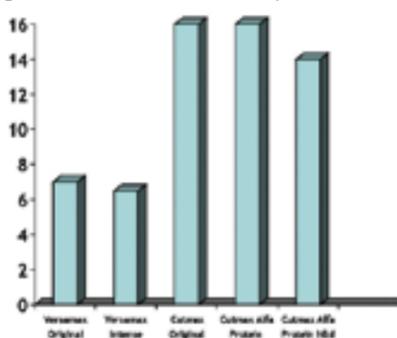
Результаты испытаний

В ходе прошлогодних испытаний в различных регионах РФ и РБ были собраны материалы, использованные К. Медведевым в докладе на конференции.

Так, в Курской, Орловской, Липецкой, Брянской, Воронежской областях были проведены сравнительные оценки традиционной системы заготовки кормов и травосмесей DLF-TRIFOLIUM. В сотрудничестве с Курской госсельхозакадемией на делянке в 10 кв. м при норме высева 30 кг/га и трех повторностях были получены результаты, приведенные на диаграммах.

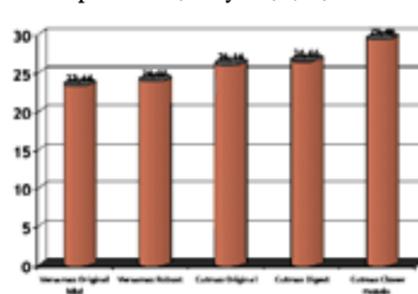
Дата посева: 29.05.2009 г. Первый укос (против сорняков) проведен 20.06.09, второй - 12.09.09. Условия: чернозем подзолистый, климат умеренно континентальный (450 - 500 мм осадков, средняя дневная температура в январе/июле -8,0°/+19,0° С). В июле 2009-го - засуха.

Урожай зеленой массы, 1-й укос, 12.09.09



В Краснодаре размер поля составил 1 га, посев проведен 01.09.2008 г. Сроки уборки: первый укос - 20.04.09, второй - 30.05.09, третий - 20.09.09. Условия: чернозем, 230 мм осадков за 9 месяцев 2009 года. Июнь-август - засуха.

Урожай СВ, 2-й укос, ц/га, 2009



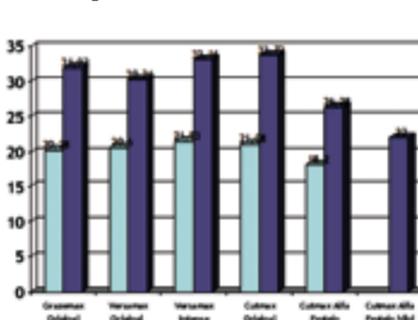
Белоруссия

Брест, Полесский аграрный экологический институт

Дата посева: 05.05.2009 г. Норма высева - 30 кг/га. Количество повторностей - 3. Сроки уборки: первый укос (против сорняков) - 20.06.09, второй - 10.08.09.

Условия: дерново-подзолистые песчаные почвы, дерново-подзолистые глеевые почвы.

Урожай зеленой массы, т/га

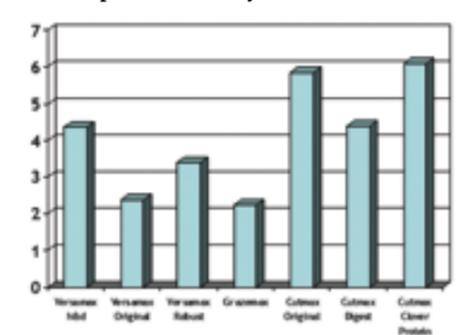


Солигорск, СПК «Большевик Агро», Минская область.

Размер поля: 1 га, дата посева: 05.06.2008 г., норма высева - 30 кг/га, число повторностей - 1. Условия: дерново-подзолистая глеевая почва.

Сроки уборки в 2008 г.: первый укос - 10.07, второй - 27.08. Сроки уборки в 2009 г.: первый укос - 10.06, второй - 12.07.

Урожай СВ, 2-й укос, т/га, 2009



Производственное использование

Слоним, СПК «Дружба Агро», Гродненская область. Пастбище 50 га, поголовье: 400 коров.

Дата посева: 20.05.2007 г., норма высева - перекрестно 23 (14+9) кг/га.

Содержание: загонно-порционная система. Высокая интенсивность - 4 гол/га

Учетный урожай зеленой массы - 50 т/га, три цикла стравливания в год посева.

Итоги: прибавка молока - 3 л/гол/день; прибавка молока за сезон порядка 60,0 т.

Участники конференции наглядно убедились в хорошем качестве травосмесей и в справедливости тезиса, что экономика производства молока и говядины во многом зависит от доступности больших объемов грубых кормов с лучшим по возможности качеством. Злаковые травы и клевер - это натуральный корм КРС, и при использовании современных сортов трав, технологий закладки, поддержания, эксплуатации кормовых угодий и оптимальной системе кормления возможно получение высокого производства молока или говядины.

Остается еще раз подчеркнуть, что ЗАО «Агриплант» располагает эксклюзивными правами на поставку семян травосмесей на юг России по прямому внешнеэкономическому контракту и принимает заявки от сельхозтоваропроизводителей. Кроме того, специалисты компании «Агриплант» обеспечивают необходимую профессиональную консультацию и технологическое сопровождение при использовании высокоэффективных травосмесей в конкретных хозяйствах.

В. ЛЕОНОВ



Поздравляя аграриев с наступающим Новым годом, руководство ЗАО «Агриплант» желает им высоких производственных достижений и со своей стороны гарантирует качество поставляемых продуктов.

ЗАО «Агриплант»:

г. Краснодар, ул. Красных партизан, 347/проезд Луговой, 30.
Тел.: (861) 226-67-16, 226-69-37, 226-76-91, 226-79-86. Факс (861) 226-08-13.

Представительство компании DLF-Trifolium:

127008, г. Москва, ул. Складочная, 1, стр. 18.
Тел. +7 495 7821310, факс +7 495 7821309. E-mail: dlf-russia@dlf.com, www.dlf.ru

КОМПАНИЯ LEMKEN: БИЗНЕС В РОССИИ - ОСНОВАТЕЛЬНО И НАДОЛГО

СТРАТЕГИИ ПРОРЫВА

Сельскохозяйственная техника LEMKEN успешно работает во многих агропредприятиях Российской Федерации, помогая добиваться хороших результатов при минимуме затрат. Сегодня она стала еще ближе и доступнее для российского сельхозтоваропроизводителя. В поселке Детчино Малоарслановского района Калужской области действует завод ЛЕМКЕН, или, как его еще называют, производственно-логистический центр. На этом предприятии, не имеющем аналогов в России, ведутся монтажная сборка, сервисное обслуживание и продажа сельхозмашин LEMKEN.

Обширную экспозицию своей продукции компания LEMKEN представила на прошедшем в конце ноября XVII Международном агропромышленном форуме «ЮГАГРО». Наш корреспондент встретился с генеральным директором ООО «ЛЕМКЕН-РУС» Виталием ПЕТРОВЫМ и попросил его рассказать о деятельности компании в уходящем году и планах на ближнюю и дальнюю перспективу.

- Виталий Николаевич, 2010 год выдался непростым для российских сельхозтоваропроизводителей из-за природных катаклизмов. Но, несмотря на подобные досадные помехи, сельхозпроизводство в России нацелено на дальнейшее развитие. С учетом этого активизирует свою деятельность и ваша компания. Выделите основные связанные с этим моменты.

- Поскольку компания LEMKEN пришла в Россию с серьезными намерениями и надолго, то и планы у нас масштабные, основательные. Сейчас заканчиваем внутреннюю перегруппировку структуры ООО «ЛЕМКЕН-РУС», выходим с новыми предложениями для наших дилеров. Начну с хорошей новости: на часть продукции LEMKEN цены снижаются. Это плуги, ротационные бороны, зерновые сеялки; удешевление составит около 4% от прайс-листа 2009 года. Стоимость остальных агрегатов не изменится, за исключением интенсивного стернового культиватора «Карат»: цена на него увеличится на 2%.

Основные итоги работы компании в 2010 году внушают оптимизм. Мы практически удвоили объемы продаж по сравнению с кризисным 2009 годом. В то же время они составляют лишь 30% от показателей рекордного 2008-го, и нам есть над чем работать. Так, делается упор на увеличение количества региональных

представителей, что дает возможность более качественно обслуживать наших потребителей. Продолжается формирование региональных складов запасных частей, с 1 декабря уже открыт региональный склад запасных частей на базе нашего дилера - компании «Бизон» в Ростове-на-Дону. Эти запчасти доступны для всех дилеров, работающих в ЮФО. ООО «ЛЕМКЕН-РУС» большое внима-

ние уделяет также работе с дилерами по предоставлению дополнительных скидок при закупке техники LEMKEN в межсезонье, углубленному обучению дилеров и сервисных инженеров.

- Расскажите об этом подробнее.

- В качестве примера возьму юг России. Здесь давно активно и стабильно работают наши дилеры, проверенные временем партнеры: компании «АСТ», «Бизон», «Мировая Техника», «Ставхольдинг» и др. Они уже разместили предсезонные заказы на технику и запасные части, которые планируют продать в следующем году. Мы предоставляем им дополнительные скидки, которые они могут применять во взаимоотношениях с клиентами. Во всех этих компаниях хорошие сервисные службы, но дополнительное обучение по новым агрегатам приносит несомненную пользу. Параллельно разрабатывается программа по продвижению техники, демонстрационным мероприятиям, показам в регионах.

Взять, например, почвообработку. Она имеет свою специфику на различных полях, например рисовых. И если мы хотим сейчас предложить агрегаты - плуги и культиваторы с пластиковыми рабочими органами для того, чтобы уменьшить налипание почвы и улучшить качество обработки, то, конечно же, резонно провести сначала демон-

страционный показ, тестирование на качество работы. То есть, учитывая почвенно-климатические особенности регионов, мы предлагаем максимально эффективные решения. При такой четкой плановой работе с дилерами и потребителями в выигрыше оказываются все три стороны, поскольку всегда есть в наличии и техника, и сервис, и запасные части.



Техника LEMKEN на выставке «ЮГАГРО-2010»

нас важно, чтобы земледельцы покупали именно оригинальные запчасти, которые наилучшим образом подходят для агрегата и позволяют добиться максимального результата. Покупка запчастей у «серьезных» дилеров - это всегда в конечном итоге потеря времени в разгар сезона, а значит, и большие материальные затраты. Акция «Закази оригинальные запчасти LEMKEN в ноябре и декабре и получи скидку 15%» действует до Нового года. Время для распродажи заканчивается, обращайтесь к нашим дилерам.

- Какие модели из представленных на «ЮГАГРО-2010» вы хотели бы отметить?

- Прежде всего те, которые еще и еще раз подтвердили заявленные технические и эксплуатационные характеристики на практике. Например, прекрасные результаты продемонстрировали на полевых испытаниях наши новейшие культиваторы «Кристалл» и «Карат». Первый снабжен стрельчатыми лапами «Три-Микс» шириной 47 см, обеспечивающими лучшее перемешивание почвы. Очень заинтересовал потребителей хорошим качеством работы «Карат» со сменными рабочими органами, который может обрабатывать почву на глубину до 30 см.

Мы презентовали также два новых плуга. Первый - гибридный «Танзанин» с гидравлической верхней тягой, соединяющий в себе преимущества навесной и полунавесной систем, который способен переносить вес плуга на заднюю ось трактора. Второй - навесной плуг «Овель», гарантирующий работу без забивания даже в самых тяжелых условиях. Эти агрегаты уже продаются в России. В нынешнем году мы также активно продвигали наши сеялки. Упомяну широкозахватные, с внесением

удобрений «Янтарь» (9 и 12 метров) и «Компакт-Солигэр».

Отмечу также важный шаг - обновление ряда опрыскивателей LEMKEN, которые сегодня ни в чем не уступают аналогам-конкурентам. Ставится задача продвижения их в южные регионы. В русле ее решения весной этого года мы предоставили для тестирования ООО «Агрофирма «Целина» Целинского района Ростовской области опрыскиватель «Альбатрос 9/600-36» с баком объемом 6,2 кубических метра. Эта машина, показав высокую производительность на обработке зерновых, настолько понравилась, что предприятие выкупило ее у нас и заказало еще несколько единиц.

- Часть техники LEMKEN собирается сегодня в России. Напомните нашим читателям, какие это агрегаты. По каким финансовым схемам можно приобрести сегодня немецкие сельхозорудия?

- У нас на заводе осуществляется сборка всего модельного ряда тяжелых дисковых борон «Рубин» и полунавесных оборотных плугов «ЕвроДиамант». Мы планируем до Нового года закон-



чить сертификацию и начнем сборку навесных плугов «ЕвроОпал» всего модельного ряда, а также прицепных опрыскивателей «Примус». Пока на предприятии ведется только сборка агрегатов, комплектующие на которые приходят из Германии. Но в перспективе, в течение ближайших двух лет, будем налаживать и собственное производство популярных орудий.

Что касается финансовых схем, то покупка техники российской сборки кредитруется через Россельхозбанк и другие банки. Мы также предлагаем собственные финансовые схемы: как для дилеров, так и для конечных потребителей. Конечный потребитель может получить технику с отсрочкой выплаты до двух лет в евро и до одного года - в рублях. Для этого он должен предоставить нам свои финансовые документы, чтобы получить лимит немецкого страхового общества «Гермес». То есть мы предоставляем «Гермесу» бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках этого предприятия, а он после анализа информации определяет лимит ответственности, в рамках которого мы можем предоставить предприятию технику с отсрочкой платежа. При определенной предоплате остальная часть погашается равными долями раз в полгода в течение одного или двух лет.

- Виталий Николаевич, что вы хотите пожелать аграриям ЮФО перед Новым годом?

- От имени компании LEMKEN и от себя лично хочу пожелать российским крестьянам крепкого здоровья, хорошей погоды, высоких урожаев в следующем году. Если аграрии будут с хлебом, будет оптимальная цена на него - все хорошо сложится и у всех нас.

В. ВОЛОШИН
Фото С. ДРУЖИНОВА

АВТОРИТЕТНОЕ МНЕНИЕ

Виктор ЧИКИН, глава КФХ «Колосок» Михайловского района Волгоградской области:

- Приобретая технику компании LEMKEN, мы ставили задачу обеспечить высокую производительность и не потерять в качестве почвообработки. Сегодня практически все 4000 га наших сельхозплощадей обрабатываются этими орудиями, которые отработали уже по три сезона.

Почвообработка у нас традиционная, с применением отвальной вспашки. Применяем оборотные плуги «ЕвроДиамант» (7+1), дисковые «Рубин», комбинированный 9-метровый агрегат для предпосевной обработки почвы «Система-Корунд», стерновые 6-метровые культиваторы «Смарагд».

Схема обработки: осенью пускаем дискатор для лущения стерни, чтобы спровоцировать сорняки на прорастание, а через 10-15 дней проводим основную обработку - вспашку. При благоприятных климатических условиях сразу боронуем и проводим культивацию, чтобы сократить сроки подготовки весной. Производительность - от 80 до 110 га за смену, а за сутки на парах - до 400 га. При этом орудия LEMKEN обеспечивают идеальную ровность поля, что обеспечивает равномерность заделки семян, дружные всходы, одновременное созревание культур и, соответственно, высокую урожайность и большой валовой сбор продукции.

Виктор БОРОДАЕВ, генеральный директор ООО «Агрофирма «Целина» Целинского района Ростовской области:

Площадь пашни в хозяйстве 42 тыс. га. Значительная часть почвообрабатывающей техники - компания LEMKEN. Почву под озимые готовим дисковыми боронами «Рубин», у нас один с 8-метровым захватом, два - с 10-метровым. Есть также 8- и 12-метровые культиваторы «Смарагд», применяемые для выравнивания зяби. Техника работает в сезон буквально круглыми сутками, нагрузка большая.

Раньше на той же работе у нас было занято 18 дискаторов, сейчас они стоят в резерве. Не хочу о них сказать ничего плохого, но «Рубин» работает гораздо быстрее и качественнее. И если прежде при подготовке почвы под озимые колосовые делали два прохода, то с новой техникой нужные для сева качества обработки и глубина достигаются за один. В результате уже к 1 августа мы заканчиваем подготовку почвы под озимые.

Взяли на испытание сеялку LEMKEN «Компакт-Солигэр КН 9/600». Очень производительная: с ее помощью за сутки засевали 100 га. Приобрели отличный опрыскиватель «Альбатрос 9/600-36».

В основном техника LEMKEN работает у нас третий год, а 8-метровый «Смарагд» - уже лет 6. Гарантийное и сервисное обслуживание на хорошем уровне. Всегда стараемся покупать оригинальные запасные части - диски и лапы. Они, конечно, дороже, но окупаются за счет повышенного срока службы. Считаю почвообрабатывающие орудия компании LEMKEN лучшими в своем классе: отличное качество, высокая надежность. В перспективе намерены приобрести и другую высокоэффективную технику этой компании.



Высокую производительность сеялки «Компакт-Солигэр» южнороссийские аграрии уже оценили

представительств, что дает возможность более качественно обслуживать наших потребителей. Продолжается формирование региональных складов запасных частей, с 1 декабря уже открыт региональный склад запасных частей на базе нашего дилера - компании «Бизон» в Ростове-на-Дону. Эти запчасти доступны для всех дилеров, работающих в ЮФО. ООО «ЛЕМКЕН-РУС» большое внима-

ние уделяет также работе с дилерами по предоставлению дополнительных скидок при закупке техники LEMKEN в межсезонье, углубленному обучению дилеров и сервисных инженеров.

ООО «ЛЕМКЕН-РУС»: Российская Федерация, Калужская обл., Малоарслановский р-н, п. Детчино, ул. Индустриальная, 2. Тел./факс: (48431) 57 006/57 009. E-mail: o.gathmann@lemken.ru www.lemken.ru, www.lemken.com



АГРОЦЕНТР БАСФ — УНИКАЛЬНАЯ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНАЯ ПЛОЩАДКА

ИТОГИ ГОДА

Краснодарский АгроЦентр БАСФ существует уже более 7 лет. Целью его создания являются как испытание, демонстрация и внедрение новых систем возделывания полевых культур в условиях края, так и разработка новых схем применения препаратов в наших почвенно-климатических условиях. Важной задачей АгроЦентра БАСФ также являются консультация специалистов АПК и демонстрация особенностей применения различных продуктов.



Специалисты кубанских хозяйств на демонстрационном поле АгроЦентра БАСФ

Озимая пшеница

Одной из важнейших культур в нашем регионе является озимая пшеница. И получение высоких стабильных урожаев этой культуры остаётся важной задачей большинства аграриев.

Многочисленные опыты показывают стабильно высокую прибавку урожая пшеницы от применения фунгицидов. Не стал исключением и 2010 год. Несмотря на аномально засушливые условия, применение фунгицидов РЕКС™ ДУО и АБАКУС® показало весомую прибавку.

Помимо правильно подобранного препарата важное значение имеет также фаза развития культуры, в которую его применяют. В нашем АгроЦентре мы уже не первый год уделяем этому вопросу большое внимание. Так, в 2009 году сравнивали схему позднего применения фунгицидов, которую иногда применяют в хозяйствах (т. е. при появлении признаков

болезней на листьях), с применением препаратов в фазу выхода флагового листа. Результаты опыта убедительно доказали более высокую эффективность превентивной обработки. Объясняется это тем, что к моменту появления признаков болезней грибок нанёс вред растению и часть урожая уже потеряна. Так, в прошлом году вариант с обработкой препаратом АБАКУС в фазу выхода колоса (GS 51-59) показал урожайность 68,2 ц/га, что больше контроля на 11,5 ц/га. В то время как обработка тем же фунгицидом с той же дозировкой (1,75 л/га) в фазу выхода флагового листа (GS 37-39) позволила получить прибавку в полтора раза больше – 18,6 ц/га.

Но снижение эффективности обработки возможно не только из-за слишком поздних сроков. Очень раннее применение также может оказаться недостаточно эффективным. Так, в 2010 году мы провели опыт с применением фунгицида РЕКС ДУО в фазу кущения в смеси с гербицидами (табл. 1). Результаты показали, что применение препарата РЕКС ДУО в фазу выхода флагового листа (GS 37-39) (вар. 3) показало большую

прибавку, чем применение его в фазу кущения (вар. 2).

Также мы продолжаем сравнивать другие схемы применения фунгицидов. Уже не первый год хорошие результаты показывают варианты с однократным применением фунгицида АБАКУС в фазе GS 37-39, а самой эффективной снова оказалась схема АБАКУС в фазу выхода флагового листа (GS 37-39) плюс РЕКС ДУО в фазу колошения (GS 51-59).

Также в 2010 году на поле 8,5 га мы провели сравнение эффективности двух наших фунгицидов, содержащих эпоксиконазол (табл. 2). Дозировки препаратов были подобраны таким образом, чтобы в обоих вариантах содержание эпоксиконазола на гектар было одинаковым: РЕКС С (125 г/л) – 0,8 л/га и АБАКУС (62,5 г/л) – 1,6 л/га, но в состав последнего также входит

пираклостробин. Таким образом, по содержанию д. в. варианты отличаются только наличием этой составляющей. Результаты показали, что урожайность на варианте с фунгицидом АБАКУС была почти на 15% больше, чем на варианте с препаратом РЕКС С, что ещё раз доказывает высокую эффективность стробилурина в достижении высоких урожаев.

Подсолнечник по системе CLEARFIELD®



Производственная система CLEARFIELD® - это уникальная комбинация гербицида ЕВРО-ЛАЙТНИНГ™ и высокоурожайных гибридов подсолнечника, устойчивых к этому гербициду.

ЕВРО-ЛАЙТНИНГ™ имеет системное действие на однолетние и многолетние двудольные и злаковые сорняки, в т. ч. на амброзию, осоты, канатник, а также заразиху.

ЕВРО-ЛАЙТНИНГ в системе CLEARFIELD - это первая уникальная возможность уничтожения широкого спектра сорняков с помощью послевсходовой обработки гербицидом с гибкими сроками применения.

Устойчивые к гербициду ЕВРО-ЛАЙТНИНГ гибриды подсолнечника, используемые в системе CLEARFIELD, были получены традиционным способом селекции, без применения генной инженерии. Таким образом, гибриды подсолнечника, устойчивые к гербициду системы CLEARFIELD, нетрансгенные.

В Краснодарском АгроЦентре мы уже третий год представляем вниманию посетителей производственную систему CLEARFIELD на подсолнечнике. За это время ведущие семенные компании зарегистрировали и внедрили множество новых гибридов, предназначенных для данной системы. В этом году у нас были представлены гибриды компаний Caussade semences, Euralis semences, Limagrain и Syngenta seeds.

Обработку гербицидом ЕВРО-ЛАЙТНИНГ в дозе 1,2 л/га провели в фазу 2 - 3 пар настоящих листьев подсолнечника. Препарат эффективно сработал против всех имевшихся сорняков, и урожайность большинства гибридов была в пределах 34 - 37 ц/га, при том что на контроле без обработки гербицидом урожайность составила 28,7 ц/га.

Более подробную информацию о системе CLEARFIELD, а также список всех зарегистрированных гибридов и отзывы сельхозпроизводителей из различных регионов вы всегда можете получить на сайте www.clearfield.ru



Подсолнечник - ЕВРО-ЛАЙТНИНГ, 1,2 л



Подсолнечник - контроль

Таблица 1
Эффективность применения различных схем фунгицидов на озимой пшенице

№	Вариант	Урожайность, ц/га
1	Контроль	66,9
2	РЕКС ДУО 0,5 GS 25-29	68,7
3	РЕКС ДУО 0,5 GS 37-39	75,6
4	РЕКС ДУО 0,5 GS 37-39 + РЕКС ДУО 0,5 GS 51-59	85,2
5	АБАКУС 1,5 GS 37-39	86,5
6	АБАКУС 1,75 GS 37-39	90,6
7	АБАКУС 1,5 GS 37-39 + РЕКС ДУО 0,5 GS 51-59	95,7

Таблица 2
Урожайность озимой пшеницы в зависимости от применения различных фунгицидов.

РЕКС С 0,8 GS 37-39	73,7
АБАКУС 1,6 GS 37-39	84,5



Выращенные по системе CLEARFIELD® посева подсолнечника радуют глаз

ПОД ЗАЩИТОЙ КАРАМБА™ ЗИМА РАПСУ НЕ ОПАСНА



Соя - БАЗАГРАН™, 2,5 л



Соя - контроль

Соя

Соя, как чувствительная к засорению сорняками культура, требует особого внимания к применению гербицидов. На сегодняшний день препараты ПУЛЬСАР™ и БАЗАГРАН® являются эталоном защиты сои от сорняков. Но по сей день у сельхозпроизводителей возникают вопросы об особенностях применения этих продуктов. Так, одним из часто задаваемых вопросов является рекомендуемая норма расхода гербицида БАЗАГРАН в тех или иных условиях. Одни опасаются появления фитотоксичности при максимальных дозировках, других больше беспокоит экономическая обоснованность повышения нормы расхода. Для прояснения вопроса в 2010 году мы заложили опыт с различными нормами этого препарата. В условиях нынешнего года на всех трех вариантах с нормами 2,0; 2,5 и 3,0 л/га эффективности гербицида БАЗАГРАН было достаточно, чтобы защитить посевы от сорняков, и даже на варианте с максимальной дозировкой (3 л/га) никаких признаков фитотоксичности отмечено не было. При этом урожайность на вариантах отличалась незначительно и была в пределах 24,5 – 25,2 ц/га. При том что урожайность на контроле без гербицидов составила 12,5 ц/га.

Также не первый год на поле 8,5 га мы сравниваем систему с применением препарата БАЗАГРАН с последующей обработкой граминицидом АРАМО™ 45 и системой с однократным применением гербицида ПУЛЬСАР. В 2010 году количество злаковых сорняков на варианте с препаратом БАЗАГРАН было незначительным, и обработка противозлаковым препаратом была экономически нецелесообразна. При этом оба варианта показали высокую эффективность против сорняков и урожайность около 20 ц/га, в то время как урожайность на контроле составила 11,1 ц/га.

Е. СКОВОРОДКИН,
руководитель АгроЦентра BASF

Получить более подробную информацию о результатах работы АгроЦентра в 2010 году, а также проконсультироваться по вопросам применения СЗР компании BASF можно в любое удобное для вас время по телефонам:
8-988-248-90-43,
8-918-377-43-61.

BASF
The Chemical Company

ОПЫТ КОЛЛЕГ

За несколько последних лет озимый рапс стал фаворитом продаж среди агрокультур, выращиваемых в Калининградской области. Будучи экспортной культурой, рапс постоянно выручает сельхозпроизводителей в финансовом плане. Традиционно «черное золото» полей местные аграрии благополучно реализуют за границу. Но в этом году таможня заговорила о введении пошлины на экспорт калининградского рапса. Разногласия с таможенным управлением были урегулированы при активном участии губернатора, но нет никакой гарантии, что подобный конфликт не возникнет в следующем году. Поэтому крестьяне сомневаются, стоит ли вкладывать средства в расширенное производство этой культуры с соблюдением всего технологического процесса, который требует больших затрат.

- Безусловно, необходимо четко следовать технологии с самого первого шага: готовить почву, подбирать элитные семена, вносить средства защиты растений и удобрения, - высказал свое мнение фермер Гусевского района господин Фон Дер Деккен. - Но не все сельхозпроиз-



Сравнение высоты точки роста

водители могут себе это позволить: не хватает оборотных средств. А сегодня нет еще и уверенности в завтрашнем дне. Где гарантия, что в следующем году таможня не введет пошлину на вывоз рапса? А хозяйства потратят огромные деньги на то, чтобы вырастить доброкачественный урожай. Через год мы его уберем, и остро встанет вопрос о реализации. Чтобы спокойно работать, производить сельхозпродукцию, надо знать условия игры хотя бы на год вперед, а мы пока в неведении.

Побывав в демонстрационном центре BASF, у фермеров Фон Дер Деккен, можно воочию увидеть, как прошел озимый сев рапса. Выращиванием этой культуры здесь занимаются, строго

Преимущества гербицида БУТИЗАН™ 400

- высокая биологическая эффективность в отношении большинства однолетних двудольных и злаковых сорняков, в том числе наиболее опасных для рапса (виды ромашки, горцы вьюнковый и почечуйный, звездчатка средняя, пикульник обыкновенный, марь белая, куриное просо, метлица полевая, мятлик однолетний и др.)
- лучший препарат против видов ромашки в посевах крестоцветных культур
- обладает выраженным угнетающим эффектом против подмаренника цепкого
- БУТИЗАН™ 400 является самым селективным препаратом из всех гербицидов на рапсе, не угнетает обрабатываемую культуру
- не требует заделки и механических обработок междурядий



Господин Фон Дер Деккен и Артем Видусов, руководитель группы продаж региона Черноземье-Калининград компании BASF, обсуждают результаты применения препарата КАРАМБА™ на рапсе

следуя технологии, работают в тесном сотрудничестве с компанией BASF. Всего озимым рапсом в этом хозяйстве в нынешнем сезоне засеяно 400 гектаров. Многие сельхозпредприятия в погоне за прибылью часто пренебрегают севооборотом и тем самым множат на своих сельхозугодьях болезни и вредителей. У Фон Дер Деккена севооборот всегда соблюдается. Ежегодно в хозяйстве около 250 гектаров отводят под пары. Пока почва отдыхает, ее обильно удобряют.

Господин Фон Дер Деккен твердо убежден, что сеять надо только на тщательно подготовленных посевных площадях. Зимний сев в этом году был тяжелым. Из-за засушливого лета земля сильно пересохла и утрамбовалась, а зарядившие в августе и сентябре дожди не позволили многим сельхозпроизводителям начать вовремя посевные работы. В итоге почти не осталось времени, чтобы подготовить почву под посев должным образом.

- В этом году, создавая благоприятные условия для озимого сева, стем чтобы семена попали в мягкую почву, я отказался от бесплужной обработки, - поделился опытом господин Фон Дер Деккен, - и все участки вспахал. Благодаря этому у нас были дружные всходы на рапсовых полях, причем на них средства защиты растений сработали с максимальной эффективностью.

Без гербицидов на калининградских полях никак не обойтись. Для местного климата свойственны повышенная влажность и тепло вплоть до конца декабря. В этих условиях стремительно поднимается сорная растительность и забивает культурные всходы, создавая

всевозможные предпосылки для всевозможных заболеваний и вредителей. Чтобы избежать засоренности полей, в КФХ Фон Дер Деккен традиционно обрабатывают рапс гербицидом БУТИЗАН™ 400.

В сельхозпредприятиях области нередки случаи, когда рапс уходит в зиму переросшим, а это верная гибель для растений. Все свои питательные вещества такой рапс направляет на рост в длину. В итоге слабо развивается корневая система. В то же время урожайность озимого рапса можно существенно увеличить, если повысить его зимостойкость. Для благоприятной перезимовки растения должны иметь хорошо развитую розетку в 8-12 листьев и диаметр корневой шейки 1,0 - 1,2 см. Высота точки роста от поверхности почвы должна быть 1,0 - 1,2 см. Тогда рапсу не страшны зимние холода.

Добиться зимостойкости культуры можно благодаря новому фунгициду с росторегулирующим действием КАРАМБА™ от компании BASF. В 2010 году этот препарат получил регистрацию в РФ. Специалисты компании рекомендуют осенью с появлением

Преимущества регулятора роста и фунгицида КАРАМБА™

- эффективен против альтернариоза и фомоза
- улучшает зимостойкость
- регулирует рост побегов
- способствует развитию мощной корневой системы
- повышает урожайность

у рапса четвертого-шестого листа внести КАРАМБА™ в норме 0,75 - 1,0 л/га. Зимостойкость растений повышается за счет замедления роста надземной части и формирования сильной корневой системы. Помимо этого осенью новый фунгицид убережет рапс от фомоза. Обработка посевов весной препаратом КАРАМБА™ выравнивает срок созревания всех стручков и оберегает рапс от альтернариоза.

На полях КФХ Фон Дер Деккен нам удалось посмотреть действие КАРАМБА™ после осенней обработки. На одном из участков препарат уже два месяца успешно сдерживает рост надземной части рапса. Семена были вы-



Поле, где применили КАРАМБА™



Разница в толщине корневой шейки очевидна

сеяны 10 августа, КАРАМБА™ внесена в первой декаде сентября при появлении четвертого-пятого листа в норме 1,0 л/га. По сравнению с контролем на обработанном препаратом поле уже виден результат: на нем рапс намного ниже и ровнее.

- Мне многие коллеги говорили, что норма высева сорок семян на квадратный метр - это очень мало, - уточнил господин Фон Дер Деккен, - но опыт доказывает обратное. У всходов на поверхности почвы должно быть место, куда разрастаться. Посмотрите, как растения разложили свои листья, как они плотно прилегают к земле, прикрывая корневую систему.

Другой участок был засеян в сентябре. Его обрабатывали (0,75 л/га) препаратом при появлении четвертого листа. В этом случае визуально большой разницы в сравнении с контролем пока нет. Но даже при позднем севе применение КАРАМБА™ обеспечит лучшую зимостойкость за счет накопления сахаров и лучшего развития корневой системы.

- Все, что от нас зависело, мы сделали, провели все обработки согласно технологии, - отметил фермер. - Теперь дело за погодой, многое зависит от того, какой будет зима. Самое благоприятное, если температура воздуха снижается постепенно и к моменту зимних холодов посевы уже покрыты снегом. Уверенности добавляет фунгицид и регулятор роста КАРАМБА™ от компании BASF, который бережет всходы от болезней и не дает замерзнуть зимой.

Н. ЖУКОВА
«Калининградский аграрий»
№ 21 (241) от 29.11.2010

СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНИКА

В этом номере мы продолжим разговор о дискаторах. В статье «Дискатор эволюционирует», опубликованной в «Агропромышленной газете юга России» № 33 – 34 от 4 – 14 октября 2010 года, речь шла о новой концепции трехрядного дискатора.

Прошедший год показал: действительно, те, кто приобрел «трехрядку», на другие дискаторы не идут. На прошедшей выставке «ЮАГРО-2010» к представителям компании «ДИАС» неоднократно подходили сельские работники, работавшие с этой новинкой.

«ТРЕХРЯДКА» СОВЕРШЕНСТВУЕТСЯ

ОТЗЫВЫ у них только положительные: снижается расход ГСМ, увеличивается производительность, сохраняется высокое качество выполненных работ. Кроме того, специалисты отмечали более эффективную работу «трехрядки» на измелении послеуборочных остатков подсолнечника. Это не удивительно: в ряду расстояние между дисками уменьшено на четверть, до 30 см, а чем гуще стоят диски, тем интенсивнее идет измеление. Конечно, здесь также сказалась регулировка дискатора по глубине обработки. Нет необходимости, а иногда и возможности качественно подготовить посевной слой, если дисковое орудие работает сразу на 15 см, – в этом случае глыбистость почвы резко увеличивается. Другое дело, если выбран оптимальный угол атаки дисков и дискатор работает на необходимую глубину – 8...12 см. Одновременно, и в этом особенность «трехрядки» от компании «ДИАС», каток работает с более высоким давлением на почву, в итоге получается обработанная, выровненная грядка – можно сразу вести сев озимых.

Особенность «трехрядки» – сниженное тяговое сопротивление, а также качественное выполнение техпроцесса на скорости до 10 км/ч позволили загрузить трактор МТЗ-82 полноценным дискатором. Для него оптимально подходит БДМ-2,6х3 – качество работы равнозначно серии четырехрядных дискаторов при увеличенной ширине захвата агрегата. На основе отработанной конструкции БДМ-8х4П разработан трехрядный аналог – БДМ-9х3П, который предназначен для тракторов мощностью двигателя 380...450 л. с. Таким образом, модельный ряд «трехрядок» расширен от 2,6 до 9 м захвата, способных агрегатировать-



Главный конструктор ООО «Агро Ном» С. М. Семененко со своим «детисцем»

ся со всеми известными марками тракторов – от 80 до 450 л. с.

Отдельно хочу отметить проблему всех дискаторов – подшипниковый узел. Обычно в нем установлены два конических подшипника, которые нуждаются в периодической регулировке. При этом периодичность зависит от качества корпуса узла. При некорректном его исполнении, а именно если несоосность посадочных мест превышает допуск, возникают проблемы, в том числе срывает гайку оси диска. Очень многие потребители дискаторов жалуются на такой дефект. Кроме того, обычно производитель дискаторов комплектует подшипниковые узлы отечественными манжетами, которые, мягко говоря, не соответствуют условиям работы орудия. Даже при смазке узла, если чуть передозировать литол, манжету просто выворачивает, и все – доступ пыли и грязи к подшипникам открыт. Компания «ДИАС» совместно с

ООО «Агро Ном» разработала и устанавливает необслуживаемый подшипниковый узел на свои дискаторы. Такое решение сняло массу проблем.



Макет узла дискатора (слева).
Схема необслуживаемого узла (справа)

Во-первых, резко снизилась трудоемкость обслуживания дискаторов. Потребители не понаслышке знают, что такое смазка узлов дискатора. Это как минимум потраченное до обеда время. А если еще их надо подрегулировать – на дискаторе 6х4П целый день потерян, хотя осенью, бывает, и каждый час дорог.

Во-вторых, установленное на необслуживаемых узлах дискаторов импортное кассетное уплотнение гарантированно защищает полость узла от проникновения пыли и грязи. Срок службы узла увеличивается в разы.

И, в-третьих, истирание корпуса узла интенсивнее всего отмечается возле крышки. Практически



Директор ООО «ДИАС» И. А. Довгаль (в центре) с партнерами из Турции и Ингушетии

2-3 года эксплуатации – и корпус узла выходит из строя. Необслуживаемый узел в силу компоновки короче классического на 30 мм. То есть наиболее подверженное истиранию место исключено. Кроме того, такое решение расширило расстояние между диском и соседним корпусом, что улучшило прохождение растительной массы между смежными рабочими органами дискатора.

На выставке «ЮАГРО-2010» был представлен необслуживаемый узел дискатора в разрезе. Его демонстрация вызвала весьма оживленный интерес. Мнение посетителей было одно: очень перспективный узел, вызывающий уверенность, что не подведет. Действительно, такой узел прошел двухгодичные испытания. На дискаторе БДМ-6х4П за 2 года наработано более 5000 га, и есть уверенность, что узлы на нем будут работать без обслуживания минимум еще год.

Таким образом, известный дискатор вошел в следующий этап развития: появилась гамма трехрядных

дискаторов, укомплектованных системой регулировки глубины обработки и необслуживаемым узлом, что совсем вплотную приблизило этот модельный ряд к лучшим мировым образцам.

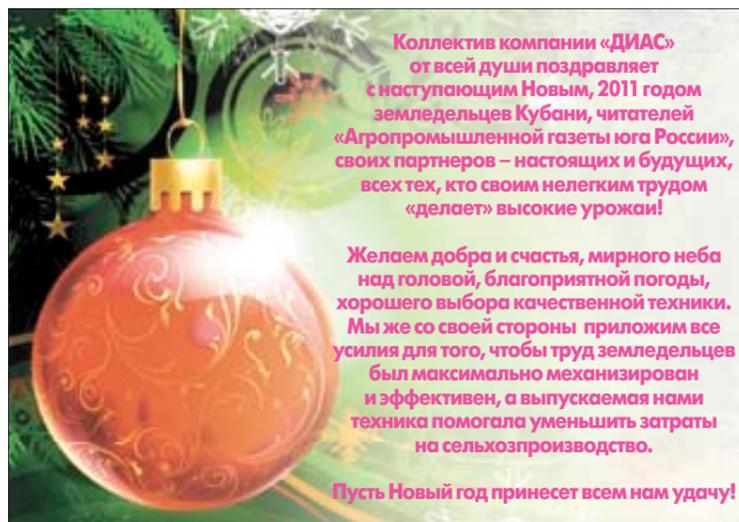
НА ВЫСТАВКЕ «ЮАГРО-2010» компания «ДИАС» представила новый универсальный широкозахватный культиватор БПК-12. Он расширил линейку борон пружинных культиваторов, которые прежде выпускались до ширины захвата 8 м. Универсальность данной модели заключается в применении импортной S-образной стойки и сменных рабочих органов. Так, при комплектации стоек культиватора долотьями он способен рыхлить стерню сразу после уборки зерновых колосовых. Производительность операции по сравнению с прочими дисковыми орудиями возрастает почти в 2 раза, соответственно, снижается расход ГСМ. Культиватор может комплектоваться уменьшенными лапами-стрелами для выравнивания зяби, а также стандартными лапами-стрелами, которые обеспечивают перекрытие смежных лап до 6 см. Культиватор очень прост в обслуживании и эксплуатации, а производительность БПК-12 в агрегате с трактором 280...320 л. с. достигает 100 га в смену. Комплектуется этот агрегат катками или боронками, по заказу потребителя. Наибольшая эффективность работы культиваторов серии БПК достигается при обработке полей в системе минимальной технологии.

Компания «ДИАС» достойно представила свою продукцию на прошедшей выставке, у стенда постоянно присутствовали представители хозяйств, что говорит о хорошей перспективе развития.

А. ЗИМИН
Фото С. ДРУЖИНОВА



Трехрядный дискатор БДМ-3х3П применяется в разных регионах России с одинаково высоким эффектом



Желаем добра и счастья, мирного неба над головой, благоприятной погоды, хорошего выбора качественной техники. Мы же со своей стороны приложим все усилия для того, чтобы труд земледельцев был максимально механизирован и эффективен, а выпускаемая нами техника помогла уменьшить затраты на сельхозпроизводство.

Пусть Новый год принесет всем нам удачу!

ООО «РОСАГРОТРЕЙД»:

ИТОГИ ГОДА

В БУДУЩЕЕ СМОТРИМ С ОПТИМИЗМОМ!

На пороге Новый, 2011 год — год Зайца.

ООО «РосАгроТрейд» сердечно поздравляет коллективы своих постоянных партнеров по агробизнесу, читателей «Агропромышленной газеты юга России», всех земледельцев Кубани с наступающими праздниками – Новым годом и Рождеством!

Труд аграриев пользуется особым почетом и уважением. Все мы знаем, как нелегко дается производство сельхозпродукции, сколько сил нужно затратить, чтобы земля давала хороший урожай.

Даже в наших климатических условиях высоких результатов в последние годы можно достичь лишь самоотверженным трудом. Но мы прилагаем максимум усилий, чтобы и в следующем году, несмотря на трудности, удержать планку высокой урожайности.

Желаем всем крепкого здоровья, удачи во всех начинаниях, процветания сельскохозяйственной деятельности. Но в первую очередь хороших урожаев, большого спроса на продукцию, достойной цены!



Фото с мероприятий, проводимых ООО «РосАгроТрейд» для кубанских специалистов-аграриев. Помимо руководителей и сотрудников компании в них принимают участие зарубежные партнеры

ПРОШЕДШИЙ 2010 год — год Тигра показал свой звериный оскал, создав массу трудностей за счет беспрецедентной жары в июле-августе и полного отсутствия осадков на протяжении 3 - 4 месяцев во многих регионах страны, в том числе на Кубани. Это крайне отрицательно повлияло на возделывание сельскохозяйственных культур, особенно технических.

И все-таки, несмотря на небывало сложные погодные условия, большинство наших партнеров получили высокие урожаи, в том числе сахарной свеклы. Так, урожайность гибридов сахарной свеклы Баккара, Шериф, Урази в ЗАО «Русь» Тимашевского и ОАО «Родина» Новокубанского районов достигла 600 ц/га. С площади 6,5 тыс. га в ЗАО «Агрофирма «Кубань», где эти гибриды занимали основные площади, было собрано более 500 ц/га сладких корней. В ОАО «Нива» Белоглинского района, где традиционно осадков выпадает крайне мало, с каждого из 650 га получили по 450 ц.

Гибриды сахарной свеклы французской фирмы «Флоримон Депре» Шериф, Урази, Баккара — лучшие из всех, которые нам приходилось возделывать на своих полях, — говорит генеральный директор ОАО «Нива» А. В. Некрасов.

Безусловно, главная заслуга в таких результатах принадлежит руководителям, специалистам и механизаторам этих хозяйств, противопоставившим жестким условиям погоды свои знания, опыт, мастерство. Но есть и некоторая доля заслуг ООО «РосАгроТрейд», поставляющего последние 3 - 4 года в эти хозяйства семена названных гибридов, которые являются последним словом современной селекции в мире. И, несмотря на то что такие гибриды, как Баккара, Шериф, еще не до конца исчерпали свой потенциал в условиях юга России и в большинстве районов края и ЮФО по урожайности являются лидерами среди аналогичной группы гибридов других фирм, на их место уже приходят новые высокоурожайные гибриды фирмы «Флоримон Депре», более приспособленные к условиям Южного федерального округа России. Среди них Милорд, Наркос, Белино. Они успешно прошли испытания в системе Госсортосети России, с лучшей стороны зарекомендовали себя в производственных испытаниях на полях передовых хозяйств Краснодарского края. Именно поставка отменного семенного материала, проверенного в местных условиях, — залог высоких урожаев.

Аналогичная работа ведется и с другими культурами: подсолнечник, кукуруза, соя и др. Не успели сельхозтоваропроизводители по достоинству оценить гибриды фирмы «РАЖТ» Локсот, Жуксен, Коксимо, отличающиеся высокой урожайностью, способностью

быстро отдавать влагу из початка, как на их место уже идут новейшие гибриды Птерокс, Баксос, Тайкун, Максалия, отличающиеся высокой урожайностью, устойчивостью к полеганию, стрессам, скороспелостью (ФАО от 200 до 270 - 290). Особое внимание ООО «РосАгроТрейд» уделяет подбору новых гибридов подсолнечника и технологии их возделывания.

Вместе с этим следует отметить, что часть семян импортной селекции мы выращиваем в лучших хозяйствах Краснодарского края, а семена готовим на собственном семенном заводе, оснащенном самым современным импортным оборудованием.

Однако в поле зрения нашей деятельности не только лучшие достижения зарубежной селекции. Самое пристальное внимание мы уделяем и достижениям отечественных селекционных центров. Так, в ассортименте есть семена 1-го поколения гибридов кукурузы Краснодарский 194 МВ, Краснодарский 385 МВ, Краснодарский 415 МВ, подготовленные на нашем заводе. В определенных условиях и при соблюдении технологий эти гибриды по потенциальной урожайности не уступают гибридам иностранной селекции аналогичной группы спелости.

Массу положительных отзывов мы получаем из хозяйств, которые применяют минеральные удобрения для листовых подкормок французской фирмы «Агронутришн»: Олигомакс и Стармакс. Специалисты отмечают, что эти микроудобрения работают как на повышение урожайности культур, так и на улучшение качества урожая. Уникальные препараты корректируют недостаток элементов питания на сахарной свекле, кукурузе, озимой пшенице, винограде, плодовых культурах. Для того чтобы агрономы не работали вслепую, мы предлагаем специальный прибор — флюориметр, позволяющий точно определить, какого элемента не хватает растению для полноценного фотосинтеза. Такой подход обеспечивает целенаправленное применение необходимых микроэлементов.

Кроме уникальных микроудобрений, лучших сортов и гибридов ООО «РосАгроТрейд» предлагает оптимальную технологию их возделывания в каждой конкретной зоне. Именно в гармоничном сочетании поставок семян лучших зарубежных и отечественных селекционеров и обязательном технологическом сопровождении при возделывании сельскохозяйственных культур ООО «РосАгроТрейд» видит успех своих партнеров по аграрному бизнесу. И именно это позволяет компании уверенно смотреть в будущее!

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

Все заинтересованные лица и организации могут получить необходимую дополнительную информацию в ООО «РосАгроТрейд» по адресу: г. Краснодар, ул. Зиповская, 5, корпус 8, офис 206а, или по телефонам: 8 (861) 278-22-41, 278-22-42, 278-23-26.



РосАгроТрейд

«СЕДЕК» ОБРЕЛ НОВЫХ ДРУЗЕЙ НА «ЮГАГРО-2010»

ТВОИ ПАРТНЕРЫ, СЕЛО!

На XVII Международном агропромышленном форуме «ЮГАГРО» стенд ООО «Агрофирма «СеДеК» разместился в павильоне № 3. Экспонаты традиционные: образцы гибридов и сортов овощных культур и картофеля, пакетики с семенами, но от посетителей здесь не было отбоя с утра до вечера. Анатолий Осихов, главный агроном компании, не скрывал удовлетворения, подводя итоги масштабного мероприятия.

Какое оно, Счастье русское?

Приятно сознавать, что в ходе выставки наш стенд пользовался повышенным вниманием посетителей. К нам приходили как постоянные клиенты, с которыми мы поддерживаем контакты уже много лет, так и новые, с большим интересом изучавшие информацию на стенде и проявившие повышенный интерес к конкретным сортам и гибридам. Таким, как, например, уже проверенные на практике огурец Весна F1, томат Ажур® F1 и другие, совершенно новые - томаты Подарок женщине F1, Шанс® F1, Мажор® F1. И, естественно, все новые фермеры вливаются в ряды наших друзей. Они приходят, смотрят и говорят: «Да, иностранные гибриды - это хорошо, но ваши им ни в чем не уступают, ценовая же политика лояльная, и мы будем работать с вами». И эта тенденция говорит о том, что мы продолжаем активно осваивать рынок овощных культур.

Анатолий Иванович подчеркнул, что нынешний год - юбилейный: агрофирме «СеДеК», одной из ведущих семеноводческих компаний России, исполнилось 15 лет. И с начала года в регионах России - Московской, Волгоградской, Ростовской областях, Краснодарском крае и на новых территориях - в Белгородской и Омской областях - проведено семь «дней поля». Таким образом, охвачена уже и Сибирь, в перспективе выходна Саратов и Самара. И, конечно же, укрепляются позиции компании в тех регионах, где уже отлично знают сорта и гибриды под брендом ООО «Агрофирма «СеДеК».

Идем в новый год с обширным ассортиментом, - рассказал далее А. Осихов. - Кроме того, продолжаем испытания по всем видам культур. Т. е. мы снова в поиске, не устаем изучать опыт зарубежных компаний, ситуацию на рынке, анализируем, что нужно фермеру. И у нас появился целый ряд новинок. Пройдя испытания, они вносятся в Госреестр, внедряются в производство. Например, представлена просто великолепная коллекция капуст - ранних, средних, поздних, которые произвели большое впечатление на фермеров.

У нас также большая коллекция томатов, в том числе для консервной промышленности: целая серия сливок, предназначенных для цельноплодного консервирования, а также новинка - розовоплодные томаты. Упомяну еще раз Подарок женщине F1 - среднеранний, с крупными, очень плотными, мясистыми плодами массой 180 - 250 г и урожайностью 75 - 80 т/га. Еще отмечу такие гибриды, как Счастье F1 и Счастье русское F1 - индетерминантные гибриды, но один из них с укороченными междоузлиями (низкий и высокий). Плоды крупные - массой 250 - 300 г, мясистые, сладкие. Растения устойчивы к болезням и дают повышенную урожайность - до 10 - 11 кг/кв. м. Уверен, эти томаты будут пользоваться должным спросом у овощеводов и завоюют рынок.

Отмечу, что, стараясь следовать тенденциям рынка, мы предоставляем сырье консервной промышленности, которая идет на подъем. Кроме того, розовоплодные томаты крупные и плотные, т. е. транспортабельные, что не только

привлекает внимание покупателей, но и позволяет везти их на отдаленные рынки, вплоть до Новосибирска. В принципе, проводя опыты, мы даже несколько опережаем потребности рынка: ежегодно испытываем от 200 до 500 номерных наименований по томатной группе, по 100 - 150 - перцев, 100 - 200 - огурцов. В итоге проводим около 1500 сортоиспытаний на своем участке под Москвой - в теплицах и открытом грунте.

Мы всегда стараемся дать нашей продукции наряду с подробными характеристиками и впечатляющие названия. Взять, к примеру, томаты черри. Подойдя к кусту, который был тогда еще номерным, увидели кисти томатов сантиметром 40 - 50, накладывающиеся одна на другую. У кого-то невольно вырвалось восклицание: «Это же целый каскад!». А Ирина Николаевна Дубинина, наш гендиректор, добавила: «Волшебный каскад». Так и родилось название этой новинки года - Волшебный каскад F1. Или, например, когда определились с названием розовоплодного томата Счастье F1, появился еще один номерной, получивший название Счастье русское F1. Эмоции, связанные с подобными названиями, передаются нашим клиентам, покупателям. Назва-

- Следует выделить в этой работе очень важный момент, - отметил Анатолий Иванович. - Селекция идет через оздоровленный материал - меристему (меристема - ткань растений, в течение всей жизни сохраняющая способность к образованию новых клеток. За счет меристемы растения растут, образуют новые органы. - Прим. ред.), мини-клубни - вот они на стенде, через суперэлиты.

У нас есть поля, на которых мы проводим мощную защиту растений, а также соответствующую работу с почвой, т. е. соблюдаем как минимум пятипольный севооборот. На оздоровленную землю заходим с чистыми сортами, свободными от болезней. Об этом уже знают фермеры, в том числе кубанские, поэтому они с удовольствием к нам приезжают и берут посадочный материал.

Кстати, хочу дать совет нашим фермерам. Мне очень приятно, что сегодня они очень грамотные, пытливые специалисты, стремящиеся получить как можно больше информации. Но в огромном ее потоке очень важно выбрать изюминку, рациональное зерно. Ведь нередко сведения о той или иной сельхозкультуре бывают сильно приукрашены. Не случайно многие крестьяне с опаской



Оценить великолепные сорта и гибриды «СеДеК» можно на многочисленных мероприятиях агрофирмы в различных регионах России

относятся к новациям. Поэтому рекомендуем воспринимать информацию с некоторой долей скептицизма. Взять, к примеру, утверждение о том, что тот или иной сорт или гибрид является ранним. Здесь сразу следует уточнить, от какого момента считать: от посева на рассаду (которая сама от посева отстоит на 50 - 60 дней), или от посадки? Ведь 60 плюс 70 - это уже 130 дней, и назвать такой гибрид ранним никак нельзя. Как ученик отечественной научной школы, предпочитаю вести отсчет именно от момента всходов, тогда появляется полная ясность в характеристиках. Так что рекомендуем не растеряться в потоке информации, уметь ее систематизировать и отфильтровывать.

Второму хлебу - должное внимание

Рассказывая о новинках, А. Осихов подчеркнул, что в своих разработках ООО «Агрофирма «СеДеК» большое внимание уделяет картофелю. Вопрос увеличения производства второго хлеба очень актуальный сегодня, и, держа руку на пульсе сегодняшних потребностей, компания старается удовлетворить высокий спрос на картофель. Ведутся масштабные селекционные разработки, в этой сфере трудятся опытные, высокопрофессиональные специалисты-картофелеводы. Они скоро будут вводить в Госреестр ранний сорт Взрыв, появились также новые сорта Алена, Хозяюшка собственной селекции столового направления. Компания продолжает также пропагандировать давно любимые россиянами фермерами сорта, такие как Импала, Ред Скарлетт, Романо, Роко, и т. д.



Еще один совет: надо решительнее применять различные СЗР и другие препараты: биостимуляторы, укрепляющие иммунную систему, биозащитные, комплексные подкормки и т. п., а также прогрессивные методы полива. Ну а в основе успеха - правильный подбор гибрида или сорта для данной почвенно-климатической зоны.

Со своей же стороны компания «СеДеК» гарантирует заявленное качество. Потому что, прежде чем взять на себя смелость рекомендовать сорт или гибрид, мы ведем широчайшие сортоиспытания, проводим «дни поля» во всех районах края, и результаты по урожайности и устойчивости к болезням стабильны на протяжении последних пяти лет. Т. е. эти культуры районированы для Краснодарского края, - резюмировал А. Осихов.



Главный агроном АФ «СеДеК» Анатолий Осихов (слева) представляет продукцию компании на одном из «дней поля»

Ноябрьская выставка - важный этап

Ноябрьская выставка - важный этап

Главный агроном ООО «Агрофирма «СеДеК» подчеркнул, что в текущем году выполнен огромный объем работ, непокатый край ее и в 2011 году. При этом, ориентируясь на хорошие перспективы, сотрудники компании полны энтузиазма, о чем говорит участие в выставках различного масштаба.

Нашу деятельность в стране определяют три «К», - сказал Анатолий Иванович. - Это Краснодар, Калининград, Красноярск. Вот в таком гигантском «треугольнике» сегодня наша сфера охвата в России. Мы ездим по стране, показываем свои достижения, внедряем отечественные сорта и гибриды. Для этих целей в компании задействовано 12 российских селекционеров, которые работают в своих регионах, но представляют нам свои селекционные разработки. Мы регулярно встречаемся, общаемся и намечаем планы сотрудничества, в результате рождаются новые гибриды и сорта. При этом обязательно следим за внедрением своих разработок, т. к. при внесении в Госреестр наших сортов и гибридов мы их патентуем. Поэтому очень заинтересованы в отсутствии подделок на рынке.

Из всех критериев деятельности компании на первый план выходит показатель эффективности работы, - отметил А. Осихов. - Глава «СеДеК» Сергей Владимирович Дубинин сказал как-то: какими бы мы ни были альтруистами, наша цель - благосостояние фирмы, ее специалистов, т. е. оптимальное финансовое состояние, в которое материализуются наши планы. Компания наша прибыльная, все показатели идут вверх, и у нас есть возможность оказывать финансовую поддержку селекционерам, в результате чего снова получаем прибыль. Мы строим новые склады, покупаем новую технику, поднимаем зарплату специалистам, это и дает возможность нашей фирме динамично развиваться.

«Желаю аграриям больше энтузиазма!»

В преддверии Нового года мы попросили А. Осихова высказать свои пожелания земледельцам.

- Кубанским и, в частности, краснодарским фермерам хочу пожелать, в первую очередь, благоприятных климатических условий - это основа будущего успеха, т. е. хорошего отношения со стороны матушки-природы, - сказал Анатолий Иванович. - Во-вторых, желаю пользоваться только добротным семенным материалом, что и обеспечит в конечном итоге высокое благосостояние. Как

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ

Александр ЕРОХИН, фермер из поселка Стрелка Темрюкского района:

- Испытав гибриды ООО «Агрофирма «СеДеК» в этом и прошлом годах, из томатов отмечу Ажур® F1, который, по моему мнению, входит в двадцатку лучших гибридов, а если исходить из соотношения «цена - качество», то он вообще вне конкуренции. Понравилась капуста Кухарка F1, а также перцы Звезда Востока желтая® F1, Звезда Востока красная F1 и Звезда Востока оранжевая® F1 - отличные гибриды.

Эта российская компания представляет продукцию, которая выглядит очень достойно на фоне мировых лидеров в сфере селекции и семеноводства.

Николай ЛИТВИНЕНКО, глава КФХ из ст. Новокорсунской Тамашевского района:

- В моем фермерском хозяйстве летом состоялся «день поля», гости которого смогли ознакомиться с результатами испытаний семян компании «СеДеК». Эта работа, конечно, хлопотная, скрупулезная и затратная, но зато дает наглядное представление, какие сорта и гибриды наиболее подходят для возделывания в нашем регионе, в данных почвенно-климатических условиях. И крестьяне знают теперь, что надо покупать для получения максимального эффекта, и компания уверена, что данная продукция себя оправдала при возделывании в крае.

Из овощей мне наиболее понравились огурцы, арбуз Большая пекинская радость F1 - очень сладкий, тонкокорый, томаты Ажур® F1, Барин® F1, Буржуй F1, Жирдяй F1, Властелин степей F1, Подарок женщине F1, Лариса F1, вкусные и красочные перцы из серии Звезда Востока, Пигмалион® F1, сорт Дарина. Баклажаны - Буржуй® F1.

говорится, посеешь доброе семя - будет хорошее племя. Ну и, конечно, не могу не пожелать нашим сельхозтоваропроизводителям удачи в работе, финансового благополучия, здоровья им самим и их близким. И побольше энтузиазма, на нем основаны многие удачные начинания, - заключил специалист.

В. ЛЕОНОВ
Фото С. ДРУЖИНОВА

СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНИКА

В нынешнем году на Кубани собран рекордный урожай риса за всю историю возделывания этой культуры в крае. Валовой сбор составил 908,9 тыс. тонн, что на 108,6 тыс. тонн больше, чем в прошлом году. Рисоводы Кубани благодаря правильной сортовой политике, соблюдению технологии выращивания культуры, своевременному проведению комплекса защитных мероприятий против сорной растительности, вредителей и болезней, выполнению рекомендаций ученых сумели добиться высокой урожайности риса - 68,4 ц/га в среднем по краю. Доля Кубани в российском рисовом караване - а в нынешнем году страна собрала 1,14 миллиона тонн риса - составила без малого 80%.

Более трети объема выращенного риса - 337 тыс. тонн приходится на Красноармейский район, и немалую роль в этом достижении сыграло техническое перевооружение целого ряда хозяйств, в частности, работа в ходе уборочной страды сверхпроизводительных комбайнов TORUM (Торум) 740 производства компании Ростсельмаш.



На выставочной экспозиции праздника рисоводов в пос. Ахтырском

«ЮГПРОМ»: СТАВКА НА TORUM

В русле энергосберегающих технологий

Торжества, посвященные Дню урожая рисоводов Кубани, прошли в поселке Ахтырском Абинского района. Губернатор Кубани Александр Ткачев поздравил рисоводов с замечательным успехом. Глава края отметил, что рисовый потенциал края еще не полностью раскрыт: в запасе есть новые посевные площади, которые можно ввести в оборот, огромные перспективы открывают новые научные достижения. Для того чтобы в следующем году рисоводы края смогли не только удержать завоеванные позиции, но и сделать шаг вперед, нужно выполнить ряд задач, среди которых модернизация оросительных систем, корректировка севооборотов, а также снижение себестоимости сельхозпроизводства за счет использования энергосберегающих технологий. На решение последней задачи и нацелена современная эффективная техника производства Ростсельмаш - роторные комбайны TORUM 740, один из которых способен заменить на жатве две машины более низкого класса.

Впервые эта машина была продемонстрирована в Усть-Лабинске Краснодарского края на Международной выставке «Золотая Нива-2009». Роторный TORUM 740 с мощностью двигателя 400 л. с. представил на своей площадке официальный дилер Ростсельмаш ООО «Югпром». Комбайн предназначен для уборки на полях с высокой урожайностью традиционных зерновых и колосовых культур прямым и разделным комбайнированием, но совокупно диапазон его деятельности может включать до 14 различных культур, причем верхнего предела производительности практически нет.



Герой Социалистического Труда, заслуженный рисовод Кубани Александр Котовец дал высокую оценку TORUM 740

Не случайно заказы на эту машину от крупных агропредприятий с большими посевными площадями и высокой урожайностью культур стали поступать на Ростсельмаш задолго до постановки ее на конвейер. Примечательно, что первый серийный TORUM 740 был поставлен «Югпромом» именно в Краснодарский край.

Этот комбайн может работать на любых сложных полях без потерь и простоев. Система очистки зерна разработана именно с учетом больших нагрузок. Увеличенная площадь решета очистки, дополнительное решето, мощный поток воздуха, создаваемый двухсекционным вентилятором, гарантируют, что в бункер попадет действительно чистое зерно. Сравнительные испытания в хозяйствах вместе с комбайнами других производителей показали, что количество обрубленного зерна у TORUM 740 меньше на 4,2%. То есть эта машина значительно превосходит по эксплуатационным параметрам рисоуборочные комбайны других производителей, которые порой дороже в 1,5 - 2 раза.

Кстати, Ростсельмаш предлагает целый список дополнительных опций, значительно расширяющих возможности машины: воздушный компрессор, централизованная система смазки и система контроля расхода топлива. Словом, TORUM 740 конкурентоспособен и вполне соответствует нынешним требованиям к сельхозтехнике.

Работают споро, потери минимальны

Рассказывает Александр Мут, главный инженер ФГУП РИЗ «Красноармейский» им. А. И. Майстренко ВНИИ риса Россельхозакадемии.

- Отлаженные, усовершенствованные TORUM 740 отлично поработали на нынешней рисовой жатве в Красноармейском районе. Три машины мы приобрели через официального дилера Ростсельмаш ООО «Югпром» в 2009 году, три - в нынешнем. Брали их именно под уборку риса, и сверхпроизводительные комбайны оправдали все ожидания, обеспечив первенство нашего хозяйства. Взяли 35 тыс. тонн белого зерна при урожайности 79,4 ц/га. Два лучших комбайнера - Андрей Оплачко и Сергей Овчинников получили по сто тысяч рублей в качестве поощрения, за то что впервые в истории хозяйства намолотили на каждом из TORUM свыше 2,5 тысячи тонн риса. Могли бы и больше, возможности этих машин гораздо выше, да уборка закончилась, - улыбается Александр Мут.

У TORUM также меньше всего потерь, и дробления зерна практически нет. Солома отлично перемалывается и



TORUM 740 - современный и эффективный комбайн

разбрасывается в ходе уборки. Условия работы оператора отличные.

- В следующем году планируем приобрести еще три TORUM 740. За полную стоимость, они все равно гораздо дешевле аналогов других производителей, - завершил рассказ о машине Ростсельмаш Александр Мут.

Подобные намерения высказывает главный инженер ООО ЗК (зерновая компания) «Полтавская» Красноармейского района Валерий Лесовских:

- Хотим пополнить комбайновый парк через нашего основного поставщика ООО «Югпром» еще на четыре TORUM с полным приводом и полугусеничным ходом. Это в дополнение к уже имеющимся четырем (два из них - на полугусеничном ходу), поставленным тем же «Югпромом» два года назад: два - за полную стоимость, остальные - по кредиту Россельхозбанка. Первый раз увидели TORUM 740 на осенней выставке три года назад, ознакомились с техническими характеристиками, понравилась машина, решили приобрести. И не ошиблись в выборе.

Машины без проблем отработали по два сезона на уборке зерновых и риса, продемонстрировав хорошую экономичность. На зерновые колосовые в нашем хозяйстве приходится больше 1000 га, на рис - около 2600 га. TORUM 740 с 5-метровыми жатками убрали

больше половины площадей, причем колосовые - полностью своими силами, без привлечения техники извне. Если охарактеризовать их коротко, то это крепкие, надежные, а главное - высокопроизводительные комбайны. Для них все равно, какую культуру убирать - пшеницу, ячмень или рис. Работают быстро, к качеству уборки претензий нет: потери минимальные, не ругают зерно. «Золото» среди кубанских комбайнеров по итогам нынешней жатвы завоевал наш Юрий Борщев, намолотивший на новой машине 2905,3 тонны зерна. «Бронза» - у его коллеги Александра Изотова.

Не могу не сказать в заключение несколько добрых слов в адрес сервисной службы ООО «Югпром», внимательно отслеживающей техническое состояние TORUM и оперативно устраняющей возникающие неполадки, - сказал Валерий Лесовских.

Подытоживая сказанное специалистами сельхозпредприятий, нельзя не отметить важный момент: кубанские земледельцы издавна владеют секретами получения хорошего урожая. Теперь во многих хозяйствах края не знают проблем и со своевременной, с минимальными потерями уборкой всего выращенного на полях: эту работу выполняют сверхпроизводительные, экономичные, универсальные TORUM 740. Лучшие всякой рекламы характеризуют эти машины отзывы комбайнеров, сумевших реализовать все технические достоинства на практике. По их авторитетному заключению, TORUM, несомненно, станет основой парка уборочной техники в кубанских хозяйствах. Тем более что у этой машины есть еще как минимум два больших преимущества перед аналогами: более низкая цена и возмож-

ность приобретения по кредитным и лизинговым схемам.

Реальная поддержка агрария

ООО «Югпром» стало оператором ОАО «Росагролизинг» еще в 2002 году и ныне участвует в реализации приоритетной программы развития АПК, одно из основных направлений которой - модернизация и обновление машинно-тракторного парка. Сегодня компания принимает участие в антикризисной лизинговой программе, предложенной федеральным правительством, а также в реализации других программ приобретения техники российскими сельхозтоваропроизводителями. Специально для аграриев юга России предложены программы приобретения техники по льготным кредитным ставкам, без оформления дополнительного залога, с субсидированной процентной ставкой при сотрудничестве с ведущими банками, такими как Россельхозбанк и Сберегательный банк РФ. Данная схема решает основную проблему предприятий - необходимость предоставления банку залога. Кредит выдается под залог приобретаемой сельхозтехники, размер собственных средств заемщика составляет 5 - 15% от стоимости и предоставляется на срок до 5 лет. Процентная ставка определяется индивидуально.

Целевая программа «Кредит под залог приобретаемой техники и/или оборудования» дает возможность приобретения различной новой отечественной и импортной техники и оборудования под ее залог. При этом кредиты предоставляются на срок от 5 до 10 лет с льготным периодом по погашению основной суммы кредита до 12 месяцев с даты выдачи первого транша.

Компания «Югпром» совместно с Ростсельмаш объявила также очередной сезон самой популярной среди российских сельхозтоваропроизводителей программы - «ТСМ от РСМ», позволяющей работать на новой технике Ростсельмаш целый сезон, не тратя на дизельное топливо ни копейки. Согласно условиям программы каждый покупатель компании «Югпром», оформивший покупку с 1 октября 2010 года по 31 января 2011 года, получает от компании подарок в виде топливной карты. Количество зачисленного на карту бонусного топлива зависит от выбранного вида и модели техники и составляет от 2000 до 10 000 литров.

Сельхозпредприятия давно оценили услуги ООО «Югпром» по достоинству: количество заявок на приобретение сельскохозяйственной техники и запасных частей к ней из года в год растет. В частности, благодаря деятельности сотрудников ООО «Югпром» парк зерноуборочной техники страны ежегодно пополняется сотнями новых комбайнов. И в этом потоке все больше новых высокопроизводительных роторных машин TORUM 740.

В. ВОЛОШИН
Фото С. ДРУЖИНОВА

Официальный дилер ООО «Югпром»
г. Краснодар, ул. Ростовское шоссе, 22/1, тел. (861) 257-10-50
г. Ставрополь, ул. Мира, 337, оф. 1106, тел. (8652) 23-60-61
www.yugprom.ru



DEKALB
ИННОВАЦИЯ
всегда включена



Инновационные гибриды кукурузы



Главный офис:

Краснодарское представительство
ООО «МОНСАНТО ИНТЕРНЭШНЛ САРЛ»
350002, г. Краснодар,
ул. Леваневского, 106
Тел. +7 (8612) 750960
Факс +7 (8612) 750964

Торговый представитель по Краснодарскому краю
Чеботарев Максим: (988) 243-34-74

Торговый представитель по Ростовской области
Козлов Роман: (918) 896-05-88

Торговый представитель по Ставропольскому краю
Герасименко Геннадий: (988) 700-70-85

Специалист по продуктам
Шарыгин Александр: (988) 248-94-64



MONSANTO 

«ФРАНЦ КЛЯЙНЕ» ЗНАЕТ ВСЕ О СВЕКЛОВОДСТВЕ!

СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНИКА

Немецкая компания «Франц Кляйне» — лидер мирового сельхозмашиностроения, уже более 130 лет удерживающий передовые позиции в этом сегменте рынка. Досконально изучив специфику возделывания сахарной свеклы, конструкторы компании создают высокопроизводительную технику для возделывания и уборки этой культуры.

«Франц Кляйне» - участник ведущих аграрных выставок в Российской Федерации. Не стал исключением и форум «ЮГАГРО-2010» в г. Краснодаре. Компанию представлял на нем директор ООО «ФК АГРО» А. М. Гаршин. На наш вопрос «Что вы привезли в Краснодар?» Анатолий Михайлович ответил, что из техники... ничего. Ее и так хорошо знают в России, особенно на юге страны. А вот на следующий год немецкие инженеры готовят аграриям сюрприз...



КАК СОЗДАЮТСЯ МАШИНЫ ДЛЯ СВЕКЛОВОДСТВА

- Вы наверняка знаете, - начал рассказ Анатолий Михайлович, - что «Франц Кляйне» специализируется на теме сахарной свеклы и стоит в ряду наиболее компетентных и продвинутых в этом направлении компаний. На сегодня немецкими инженерами сконструирована практически полная система машин для возделывания и уборки этой высокотехнологичной культуры. В нее входят машины для посева, уборки, очистки и погрузки сахарной свеклы. Среди наиболее востребованных в России и других странах мира: для посевных работ - свекловичная пропашная пневматическая сеялка точного высева FRANZ KLEINE EKS-12; для уборочных работ - знакомый всем FRANZ KLEINE СФ-10.2, а для очистки и погрузки корнеплодов - самоходный свеклопогрузочный очистительный комбайн FRANZ KLEINE МАУС РЛ 200 СФ, РЛ 350 V; загрузчик прицепной специальный сельскохозяйственный ЗПС-16.

На российских полях эти машины известны с семидесятых годов. Правда, обслуживание, ремонт, доставка запчастей год от года всё усложнялись, пока в Мордовии, в Саранске, не открылось российское отделение FRANZ KLEINE - компания «ФК АГРО». Она полностью взяла на себя вопросы поставок, производства, гарантийного и послегарантийного ремонта и обслуживания машин с немецкой «родословной» и россий-

ской «отверточной» сборкой. Это существенно снизило себестоимость техники, сделав её доступной большинству наших аграриев. Качество и надёжность при этом остаются прежними: большинство компонентов для сборки «родные», импортные, сама же сборка ведётся руками инженеров, ежегодно повышающих свою квалификацию в Германии.

Не только до Германии, но и до Мордовии трудно добраться из российской глубинки для решения неотложных вопросов, связанных с эксплуатацией, ремонтом, поставками запчастей и сервисным обслуживанием машин в самую горячую пору их работы на полях. Создание региональных складов, в том числе и в Краснодарском крае, свело время доставки запасных частей к минимуму. Надо заметить, что хозяйства, купившие технику «ФК АГРО», не остаются без помощи специалистов компании, которые обучают механизаторов грамотному обращению с этими машинами. Теоретические знания обязательно подкрепляются практическими навыками. Специалисты сервисной службы, которая разделена на бригады, закреплённые за конкретным регионом, участвуют в пусконаладочных работах и контролируют техническое состояние комбайнов на протяжении всей уборки. Мобильная связь и автомобиль, в котором есть всё для ремонта механизмов в полевых условиях, гарантируют, что скорая техническая помощь будет оказана вовремя. Стоит ли повторять, как это важно, когда каждый уборочный день на счету!

ВЫГОДНЫЕ НОВИНКИ

Купить машины производства «ФК АГРО» в сегодняшних условиях стало много проще, чем думает иной руководитель свекловодческого хозяйства. Этому способствует сертификация техники «отверточной» сборки и льготные условия приобретения. Разработаны различные схемы финансирования через Россельхозбанк, Сбербанк РФ и другие финансовые



учреждения. Наиболее оптимальная из них - схема федерального лизинга через Росагролизинг. Она позволяет оформить лизинг сроком от 5 до 15 лет. Преимуществом этой схемы также является то, что сельхозпроизводители могут использовать в работе приобретённую таким образом технику сразу же после выплаты первоначального взноса, составляющего до 20 процентов от её закупочной стоимости.

Экономия средств предприятий, приобретающих сельскохозяйственные машины в лизинг, только за счёт налоговых льгот составляет до 15 процентов. Вот и получается, что покупка свеклоуборочной техники через ОАО «Росагролизинг» при условии внесения первоначального взноса, срока выплаты до 15 лет и удорожания от 2,6 процента в год выгодна для любого рачительного хозяина.

Компания «ФК АГРО» уже сегодня готова поставить сельхозпроизителям самый мощный в мире погрузчик RL 350 V. Новая система очистки и погрузки сахарной свеклы снабжена уникальным V-образным приёмным

столом шириной 10 (!) метров, обеспечивающим обработку кагатов с учётом всех современных требований. 460 тонн сладкого корня в час - таков результат работы этого агрегата. Предыдущая модель была рассчитана на 350 тонн в час. Согласитесь, существенная прибавка.

Практически ежегодно «ФК АГРО» предлагает своим клиентам новые, усовершенствованные комбайны. Таковым в уходящем году стал свеклоуборочный комбайн СФ-10.2 с новым, более надёжным и произво-

днее, которые видели машину в работе, оценивают её весьма перспективно. Они отмечают меньший радиус разворота машины (75 градусов) за счёт складываемой вдвое рамы транспортного шасси, меньшее давление на почву благодаря шадящему режиму езды и новой конструкции заднего моста, а также за счёт увеличенной ширины колес. Похоже, это будет веское слово «Франц Кляйне» на рынке свеклоуборочной техники.

Все перечисленное делает систему машин немецкой компании привлекательной и востребованной российскими свекловодами.

РАБОТЫ МНОГО ВСЕГДА

- Уходящий год был для нас особенным, - отметил в заключительной части рассказа А. М. Гаршин. - Впервые, сложности в экономике существенно ограничили возможности хозяйств покупать современную дорогостоящую технику. Тем не менее производство машин в Саранске продолжалось. Шли поставки самоходных свеклоуборочных и свеклопогрузочно-очистительных комбайнов, другой техники, был продан большой объем запасных частей. Мы приобрели новых партнеров.

Во-вторых, знойное лето 2010 года уничтожило или свело к минимуму урожай свеклы в ряде регионов, что также сказалось на объемах продаж. Тем не менее в хозяйствах Кубани, Дона, Ставрополя, республик Северного Кавказа, где засуха не затронула свекловичные плантации, динамика продаж подросла, и есть надежда, в случае урожайного на свеклу 2011 года такая же тенденция сложится и в других свеклосеящих регионах.

В уходящем году продолжались совершенствование имеющейся техники и создание новых образцов, которые появятся в России в 2011-м. Получит дальнейшее развитие и сервисная служба, а склады запасных частей пополнятся во всех регионах РФ, где возделывается свекла.

В преддверии Нового, 2011 года от лица руководства ООО «ФК АГРО» хочу поздравить российских свекловодов, всех аграриев с праздником. Всем здоровья, добра, хорошей погоды, высокой урожайности и справедливой цены на сельхозпродукцию!

С. ДРУЖИНОВ
НА ФОТО:

техника «Франц Кляйне» в работе



МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ.
Горячая линия ТД «УРАЛХИМ»
8 800 200 44 74



минеральные удобрения
от производителя
с баз хранения
по всей России

Наталья Сиверцева,
старший менеджер
управления продаж по
Южному и Северо-Кавказскому
Федеральным округам

www.uralchem.ru



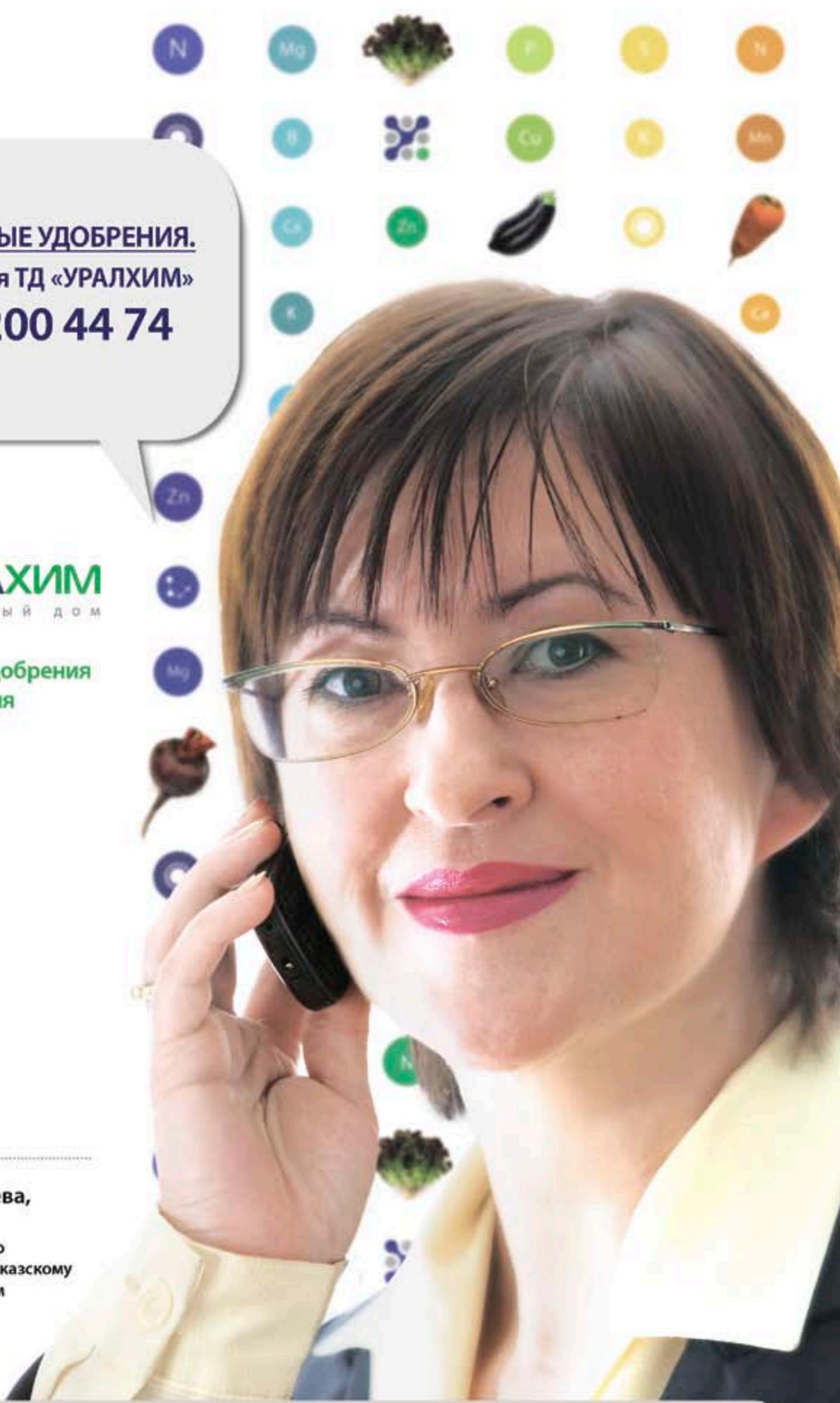
ОАО «Завод минеральных удобрений
Кирово-Чепецкого химического комбината»
г. Кирово-Чепецк, Кировская обл.



ОАО «Азот»,
г. Березники, Пермский край.



ОАО «Воскресенские
минеральные удобрения»
г. Воскресенск, Московская обл.



АГРОНОМУ НА ЗАМЕТКУ

В России более трети посевных площадей, отведенных под выращивание зерновых культур, занимают озимые. Первое место среди них принадлежит озимой пшенице, на втором – озимая рожь, на третьем – озимый ячмень.

Озимые культуры ценятся за значительный вклад в увеличение зернопроизводства. За счет лучшего использования запасов влаги и питательных веществ в основных районах возделывания они дают более высокие урожаи зерна, чем яровые.

Отличительной особенностью озимых культур является очень продолжительный период потребления питательных элементов – с осеннего появления всходов до цветения на следующий год, что способствует более полному использованию запасов влаги в почве и, как следствие, лучшему отзыву на удобрения. Вместе с тем их урожайность зависит от условий перезимовки, неблагоприятные последствия которой можно смягчить грамотным внесением удобрений.

Обеспеченность растений озимых культур азотом способствует не только росту урожайности, но и накоплению протеина в зерне. Однако непродуманное, повышенное внесение азотных удобрений прямым или косвенным путем может повлиять на развитие болезней у зерновых. В этой связи при определении доз азота для озимых зерновых необходимо более внимательно, чем у других культур, учитывать почвенные и погодные условия, специфику действия предшественников, а также другие агрономические факторы. Важно помнить, что озимые зерновые культуры с осени не нуждаются в высоких дозах азотных удобрений из-за риска перерастания растений и их худшей перезимовки. Кроме того, на переувлажненных участках в условиях весенних холодов резко ослабляется не только минерализация азота, но и поглощение его корневой системой. Подкормка азотными удобрениями является обязательным приемом при технологии выращивания этой группы культур, однако их оптимальная доза для внесения с осени составляет 25 - 30 кг/га д. в.

Основной же объем азота следует вносить весной. Лучшим удобрением для озимых в этот период является аммиачная селитра. Оптимальный срок первой подкормки азотом – период начала весеннего роста. На практике же азотные удобрения вносят по замерзшей почве сразу после схода с полей талых вод, что приводит к большим потерям азота. Подобные проблемы можно минимизировать путем использования известково-аммиачной селитры.

С целью повышения содержания белка и клейковины в зерне уже после цветения растений применяется некорневая подкормка водным раствором мочевины.

Важным условием формирования высокопродуктивных посевов является применение с осени оптимальных доз фосфорных и калийных удобрений, которые способствуют более мощному развитию корневой системы, накоплению углеводов и, следовательно, лучшей перезимовке.

Практически у всех сельхозкультур выделяется так называемый критический период питания, когда недостаток фосфора приводит к некомпенсируемому снижению урожайности. Так, недостаток фосфорных удобрений в период всходов нельзя восполнить подкормками в более поздние периоды развития. Известно, что фосфор в почвах содержится в малоподвижных формах. Коэффициент его использования растениями из почвы составляет всего 3 - 5%. При этом поверхностные подкормки фосфорными удобрениями неэффективны. Особенно негативно на растениях сказывается отсутствие данного элемента в период вегетации в засушливых условиях.

УДОБРЯЙ – НЕ ЗАБЫВАЙ!

КЛЮЧЕВЫЕ ПРИНЦИПЫ ВНЕСЕНИЯ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ ПОД ОЗИМЫЕ ЗЕРНОВЫЕ КУЛЬТУРЫ

Расчитывая потребности в фосфорных удобрениях под озимые зерновые культуры, обязательно необходимо обеспечить их применение в дозах, компенсирующих вынос фосфора с урожаем (11 кг на 1 тонну зерна с соответствующим количеством соломы). При планируемой урожайности 40 - 45 ц/га расчетная доза фосфорных удобрений должна составить 45 - 50 кг/га д. в., при ожидаемых 80 ц/га соответственно 90 кг/га д. в.

В практике хозяйств указанные средние дозы удобрений должны дифференцироваться по отдельным полям в зависимости от планируемого уровня урожая и обеспеченности почв элементами минерального питания.

На бедных фосфором почвах с содержанием P_2O_5 менее 100 мг/кг почвы (здесь и далее используется метод Кирсанова) необходимо повышение дозы удобрений до 150% от выноса с планируемым урожаем озимых культур. На среднеобеспеченных почвах (100 - 150 мг/кг) необходимо предусмотреть полную (100%-ную) компенсацию выноса фосфора с урожаем. Такой подход позволит получить высокую окупаемость фосфорных удобрений и будет способствовать оптимизации фосфорного режима почв.

Компенсировать вынос калия с урожаем 40 - 45 ц/га можно внесением 100 - 115 кг/га д. в. калийных удобрений (25 кг K_2O на 1 тонну зерна с соответствующим количеством соломы). Применительно к каждому полю их внесение необходимо дифференцировать следующим образом. На почвах с содержанием обменного калия менее 120 мг/кг почвы следует повышать дозу (при 120 - 130%-ном выносе с урожаем). При содержании K_2O 120 - 170 мг/кг доза калия должна компенсировать его вынос с урожаем. Более же высокое содержание подвижного калия в почве предусматривает возврат с минеральными удобрениями лишь 50 - 70% потребляемого урожая элемента.

Отдельного рассмотрения заслуживает специфика потребления основными видами озимых культур важнейших для роста элементов. Для достижения наибольшей урожайности и влияния на качество сельхозпродукции при составлении предметного плана внесения удобрений необходимо учитывать следующий набор особенностей питания, присущих тем или иным культурам.

Озимая пшеница

Известно, что растения озимой пшеницы потребляют азот с первых дней жизни и до окончания налива зерна. Так, в фазе кущения его потребление составляет 20%, в период выхода в трубку – колошения – 50 - 55%, цветения – начала восковой спелости – 5 - 10% максимального количества потребляемого азота. Важно помнить, что недостаток азота в отдельные фазы нельзя компенсировать внесением его в последующем. Наибольшая потребность в веществе ощущается в фазы от начала выхода в трубку до колошения, а максимальная концентрация в растениях (1 - 1,3%) приходится на период от всходов до весеннего кущения. В этой связи подкормка азотными удобрениями в ранневесенний период играет основополагающую роль в формировании высокой урожайности, а ее проведение в период колошения способствует получению зерна с высоким содержанием белка и клейковины.

Наибольшее содержание фосфора в растениях озимой пшеницы приходится на фазу всходов. По мере роста и развития его содержание заметно уменьшается. Максимальное же потребление вещества приходится на фазы выхода в трубку,

колошения и цветения. Озимая пшеница обладает низкой способностью извлекать фосфор, находящийся в труднодоступных формах. При недостаточной обеспеченности растений озимой пшеницы фосфором падает эффективность использования азота, ухудшается синтез белков, что приводит к замедлению роста растений и последующему снижению урожая. Признаками фосфорного голодания растений служат появление красно-фиолетового оттенка в окраске листьев и быстрое их отмирание.

Поступление калия в растения озимой пшеницы начинается со всходов и достигает пика в периоды выхода в трубку, колошения и цветения. Максимальное же его содержание (2,5 - 3,8%) приходится на начальные фазы. К полной спелости количество калия снижается до 0,8 - 1%.

Озимая рожь

Озимая рожь значительно устойчивее пшеницы. В сравнении с другими зерновыми культурами она отличается мощной корневой системой и высокой способностью усваивать питательные вещества. Отличительной особенностью культуры также является тот факт, что в фазу кущения и выхода в трубку она наиболее требовательна к элементам питания. Так, к концу фазы выхода в трубку растения накапливают 1/3 сухого вещества и усваивают 65% азота, 56% фосфора и 58% калия от общего потребления элементов питания.

Озимый ячмень

Озимый ячмень менее зимостоек, нежели озимые пшеница или рожь. Вместе с тем он характеризуется высокой продуктивностью,

лучшим использованием запасов зимней влаги, а также повышенной требовательностью к питательным веществам - на уровне, сравнимом с озимой пшеницей. Максимальное потребление элементов минерального питания растениями озимого ячменя приходится на период бутонизации - цветения. Запас доступных форм должен быть создан до посева и только частично может быть дополнен во время посева либо одной подкормкой. Причем ранняя подкормка аммиачной селитрой повышает урожай озимого ячменя, а наибольшая морозостойкость достигается при внесении фосфорно-калийных удобрений. Недостатки в питании озимого ячменя начинают проявляться еще в фазе кущения. При азотном голодании листья мелкие, бледно-зеленые, кончики нижних листьев приобретают желтую окраску с розовым оттенком, а затем отмирают. Кущение слабое или отсутствует, стебель тонкий и короткий, колос и зерно мелкие, созревание преждевременное. Нехватка фосфора приводит к тому, что в фазе трех листьев кончики становятся красно-фиолетовыми, а остальная часть приобретает темно-зеленую окраску с голубоватым оттенком. Острая потребность в калии вызывает появление бледно-зеленой окраски, побурение и отмирание верхушек листьев по краям (краевой ожог).

Согласно требованиям времени применение агрохимии должно быть разумно обоснованным и точно комплексным. Тогда и удобренная земля будет в ответ добра к аграриям!

И. БЕССАРАБЕНКО,
ведущий агроном-консультант
ТД «УРАЛХИМ»,
К. С.-Х. Н.



**Закупаем
подсолнечник
кондитерских
сортов.**

**Тел.: 8-904-401-13-02,
8-903-374-58-99.**

НОВОГОДНЯЯ АКЦИЯ!



РАССЫПНЫЕ СТРУКТУРИРОВАННЫЕ КОРМА

СО СКИДКОЙ
до **10%**

ДЛЯ ОПТОВЫХ И РОЗНИЧНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

СКОРО В ПРОДАЖЕ ГРАНУЛИРОВАННЫЙ КОРМ!

Завод AGRAVIS в Новоалександровске
8 (865) 446 72 53 (опт), 8 962 004 37 74 (розница)

ПРОСТАЯ АРИФМЕТИКА

Вопреки сложившимся традициям современную технику на выставке представили не производители и поставщики, а работники сельхозпредприятий. Демонстрация положительного опыта и широких возможностей «Челленджер» вызвала большой интерес у коллег по агропромышленному цеху. В течение первых дней «Бизоном» было заключено более двух десятков контрактов на поставку мощных тракторов и самоходных опрыскивателей.



ОПЫТОМ ПОДЕЛИЛИСЬ АГРАРИИ



С поля на выставку

- В нашем хозяйстве 11 тыс. га пашни, обработка почвы требует немалых затрат, - рассказал Василий Рылов, главный агроном ЗАО «Радуга» Новоалександровского района Ставропольского края. - Чтобы их снизить, нужна производительная и экономичная техника. Трактор «Челленджер» 900-й серии подошел по всем параметрам: мощность до 600 л. с., низкий расход топлива, надежность.

Большой колесный трактор «Челленджер MT965C» на выставку привезли прямо с полей ЗАО «Радуга». Здесь он заменил пять машин, одновременно сэкономив до 60% топлива! Такая арифметика на земледельцев действовала безотказно. Многие, тут же прикинув выгоду, принимали решение получить силача в свое хозяйство.

- Вот его реальные производственные показатели, - делился опытом главный агроном сельхозпредприятия. - Поле площадью 200 га под сахарную свеклу было обработано за два дня 8-метровым чизелем на глубину 40 см при скорости 8 км/час с расходом горючего 12 л/га. На почвообработке по минимальной технологии под другие культуры трактор управлялся со 180 - 210 га в день. Присматриваем культиватор с рабочей шириной захвата 14 - 16 м, чтобы увеличить сезонную нагрузку на этого богатыря.

В Целинском районе Ростовской области техника «Челленджер» появилась 10 лет назад. Первый трактор приобрело ЗАО «Кировский конезавод». Сегодня на полях хозяйства уже три тягача.

- Тракторы выдержали испытание и временем, и нагрузками, - подчеркнул Александр Поздняков, директор сельхозпредприятия. - Именно с ними пришли к нам современные агротехнологии. В конезаводе 22 тыс. га пашни. И три «Челленджера» отлично справляются со всеми полевыми задачами. Каждый из тракторов наработал более 20 тыс. моточасов. Это машины на долгосрочную перспективу. Своим примером мы подтверждаем: ресурс их работы рассчитан на десятки лет.

Гусеницы как альтернатива

- Если бы не гусеничный «Челленджер», мы ничего не смогли бы сделать с окаменевшей почвой этого года, - отметил Денис Карасёв, директор ООО «Маис-Агро» Чертковского района Ростовской области. - За сезон он у нас обработал более 4 тыс. га. Выполнял рыхление, дискование и прикатывание. Расход топлива на один гектар - 6 литров. Один обычный трактор на этих работах сжигает до 30 литров солярки. То есть в сравнении с ним он даёт экономию в 5 раз! А всего в поле он заменил шесть тракторов. За смену обрабатывается более 100 га.

Гусеничные «Челленджеры» за невероятную мощь и агрессивность в Ростовской области успели прозвать «тиграми». По мощности они не уступают гигантам 900-й серии. Однако благодаря большому контакту с почвой обеспечивают высокое тяговое усилие и меньшую пробуксовку. Такие машины первыми начинают и последними завершают полевые работы.

Высокие результаты такие машины показывают и в Краснодарском крае. По словам Сергея Климкина, заместителя директора по сельскому

хозяйству МПК «Васюринский» Динского района, в хозяйстве 30 тыс. га пашни и три гусеничных «Челленджера MT865C». Один посевной комплекс за смену осваивает до 120 га. Трактор с легкостью тянет агрегат с 20-метровым захватом! А в ООО «Прогресс» Крыловского района он вспахивал до 60 га при расходе солярки всего 14 л/га.

Спортсмен для пашни

- На выставке представляем свой трактор - люди должны видеть то, чем мы гордимся, - сказал Сергей Горшук, глава КФХ из Усть-Лабинского района Краснодарского края. - Благодаря ему успешно и вовремя завершили все работы в этом сезоне. За смену обрабатывали до 120 га, расход топлива составлял от 3,5 до 4 л/га. Задисковали 900 га и вспахали 300 при глубине до 40 см. В этом году мы стали чемпионами жатвы, показав рекордную для края урожайность - 72 ц/га. С «Челленджером» планируем еще больше повысить результаты сельхозпроизводства.

«Челленджер MT655C» - лидер продаж, победитель соревнований в Ростовской области и Ставропольском крае среди тракторов 5-го тягового класса. Бесступенчатая трансмиссия позволяет выбирать любое сочетание оборотов двигателя и скорости передвижения. В результате на одних и тех же работах расход топлива уменьшается в половину по сравнению с другими тракторами.

Сельхозпредприятие «Алиса» Куйбышевского района Ростовской области познакомилось с технологиями «Челленджер» несколько месяцев назад. За короткое время машина стала настоящей достопримечательностью.

- Несмотря на то что «Челленджер» у нас появился летом, мы наработали на нем уже более 1 тыс. моточасов, - рассказал Юрий Алисов, директор хозяйства. - А всё потому, что одним трактором решаем практически все полевые задачи, да ещё и соседним хозяйствам приходим на выручку. Просят: нусть обработает и наши поля. А ещё к нам часто школьников на экскурсию привозят. Увидев трактор, говорят: хотим механизаторами работать.

Нам сверху видно все

- Самоходный опрыскиватель — это не только возможность обрабатывать большие площади посевов сельхозкультур в оптимальные агротехнические сроки, но еще и экономия пестицидов и ГСМ, - уверен Хачатур Поркшеян, председатель колхоза им. Шаумяна Мясниковского района Ростовской области. - В нашем хозяйстве с помощью «Челленджера» обрабатываем все посевы зерновых и пропашных культур.

Самоходный опрыскиватель отличается высокой скоростью движения. При этом капли рабочей жидкости попадают на растение под другим углом. Поэтому большее количество препарата остается на поверхности растений и минимум - на поверхности почвы. Отсюда и экономичность машин, достигающаяся за счет качества обработки и высокой производительности.

К. ДМИТРИЕВ
Фото автора