



# Агропромышленная газета юга России

№ 31 - 32 (182 - 183) 14 - 27 сентября 2009 года

Независимое российское издание для руководителей и специалистов АПК

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

## Северский район: визитная карточка – уникальный ландшафт



Глава МО Северский район С. В. БАТИШЕВ

### Крупным планом

Северский район расположен в юго-западной части Краснодарского края в левобережье реки Кубани, на северо-западном склоне Главного Кавказского хребта. Общая площадь муниципального образования составляет 212,2 тыс. га, в том числе земли сельскохозяйственного назначения – 77,2 тыс. га; гослесфонда – 101,8 тыс. га.

К богатствам района относятся нефть, природный газ, нерудные материалы, глина, гравийно-песчаная смесь, известняк-ракушечник, источники минеральной воды (для питья и принятия лечебных ванн), лесные ресурсы, благоприятные климатические условия и трудовые ресурсы.

### Сельское хозяйство

По состоянию на 1.07.2009 года на территории Северского района находится 10 сельхозпредприятий, 160 крестьянско-фермерских хозяйств, 24 338 личных подсобных хозяйств.

За 1-е полугодие объем реализации сельскохозяйственной продукции в крупных и средних предприятиях АПК района составил 143,4 млн. руб.: 72,7 млн. руб. – продукция отрасли растениеводства, 70,8 млн. руб. – животноводства. Это составляет 150,2% к соответствующему периоду прошлого года.

Объем производства сельхозпродукции в крестьянско-фермерских хозяйствах составил 7,6 млн. руб. в действующих ценах, или 131,6% к 2008 году.

На полях района произрастают пшеница, ячмень, овес, кукуруза, рис, подсолнечник, овощи, большие площади заняты садами.

На 2006 – 2010 годы в районе разработана программа «Плодородие», предусматривающая сохранение биологического потенциала почв. Для ее выполнения сельхозпредприятиям поставлены плановые задания по внесению и вывозу органических удобрений. Так, на 2009 год план по вывозу органических удобрений составил 22,0 тыс. тонн, внесению – 22,0 тыс. тонн.

Значительное место в сельском хозяйстве занимает животноводство: выращивается крупный рогатый скот, развиты свиноводство и птицеводство. За текущий год в крупных и средних сельхозпредприятиях района поголовье крупного рогатого скота увеличилось на 102,8% к уровню прошлого года, составив 4,3 тыс. голов. Свиной – на 135,6% к аналогичному периоду 2008 года и составило 6,5 тыс. голов. Поголовье овец и коз увеличилось на 119,3%.

Производство скота и птицы на убой в живом весе составило 430 тонн, или 100% к уровню прошлого года, молока – 4269,1 тонны, или 104,9%.

Высокие показатели демонстрируют крупные предприятия: Северский молочный завод, «Медвежья гора». Ведущими предприятиями агропромышленной отрасли являются «Автобан-СП», «Автобан-агро», «Агрофирма-Кубань», «Предгорье Кавказа».

### ЛПХ

В личных подсобных хозяйствах по состоянию на 1.07.2009 года содержится 2779 голов крупного рогатого скота, 4311 голов свиней, 3876 голов овец и коз и более 94 тыс. голов птицы. За 1-е полугодие ЛПХ района произведено 4,67 тыс. тонн молока, 1,1 тыс. тонн мяса.

В Северском районе действуют 4 мясоперерабатывающих предприятия и 3 заготовительные организации. В системе райпотребсоюза работают 17 магазинов, выполняющих функции магазинов-заготпунктов. Функционируют 4 стационарных и 2 разъездных пункта по приему мяса, оказывают услуги по доставке мяса, закупаемого в личных подсобных хозяйствах.

С 2005 года в Северском районе работает программа «Корма», целью которой является обеспечение эффективного развития отрасли животноводства. Администрации сельских и городских поселений заключают договора на приобретение кормов у населения с ООО «Кубанская крупяная компания» и сельхозпроизводителями района.

Районное управление сельского и лесного хозяйства проводит большую работу с предприятиями малых форм

собственности по вопросу привлечения субсидируемых кредитов. За 1-е полугодие личными подсобными хозяйствами получено 23 кредита на сумму 3,9 млн. руб.

### Промышленность и инвестпроекты

На территории района осуществляются деятельность 104 промышленных предприятия, 20 из них – крупные и средние. Общий объем отгруженных ими товаров собственного производства, выполненных работ и услуг за 1-е полугодие 2009 года составил 10433,9 млн. руб. и распределился следующим образом: добыча полезных ископаемых – 1%, обрабатывающие производства – 98,7%, производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 0,3%.

В 2009 году в муниципальном образовании Северский район осуществляли свою деятельность 3,9 тысячи субъектов малого и среднего предпринимательства, в т. ч. предприниматели без образования юридического лица – 3528 человек, что на 24,5% больше, чем в соответствующем периоде 2008 года. Оборот, приходящийся на субъекты малого бизнеса, за 1-е полугодие 2009 года составил 1932,5 млн. руб., или 16,1% от общего оборота по району.

В Северском районе сложился благоприятный инвестиционный климат. Это подтвердило присутствие Северского района на VIII Международном экономическом форуме в г. Сочи, где был представлен ряд инвестиционных проектов. Реализация следующих проектов строительства внесет большой вклад в экономическое развитие района:

- оконно-стеклольного предприятия в ст. Новодмитриевской – 60,85 млн. руб.;

- детско-юношеского конноспортивного комплекса в ст. Убинской – 30 млн. руб.;

- складских помещений в ст. Северской – 61,2 млн. руб.;

- горнолыжного курорта «Совер – Баш» стоимостью 1,15 млрд. руб.;

- оздоровительного комплекса в ст. Ставропольской стоимостью 100 млн. руб.;

- бальнеологического комплекса в пос. Черноморском стоимостью 85 млн. руб.

### Потенциал для туризма

В районе громадные возможности для развития туризма. Любой человек, оказавшийся здесь, сразу же обращает внимание на возвышающуюся над предгорьями гору Совер-Оашх – визитную карточку Северского района (732 метра над уровнем моря). С ее вершины хорошо видны горы Большой Афиц (свыше 730 м), Лысая, Папай (819 м), Митридат (710 м) и самая большая гора на территории района – Убин-Су (879 м). Не случайно эти горы и их окрестности со знаменитыми ущельями Красного ручья, Пшадскими водопадами, скальными отвесами «Желтых монастырей», окутанные тайнами, легендами и мифами, давно уже стали излюбленными местами для туризма и отдыха. Своя история у целебных вод района. Йодобромные воды, Григорьевский источник, столовые воды «Азовская» и «Азовская 2» популярны и признаны в крае и за его пределами.

Благотворный для туризма Северский район – настоящий Клондайк для «золотоискателей» в этой области. А, получив должное развитие, туризм позволит развивать производственный потенциал территории.

Подготовила М. СКОРИК






МЕЖДУНАРОДНЫЙ АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ

# ЮГАГРО

МЕЖДУНАРОДНЫЙ АГРАРНЫЙ КОНГРЕСС

ufi Approved Event

## 17-20 ноября 2009

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР:



СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР КОНГРЕССА:



# «Автобан-СП» на магистральном пути

## ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА ПРЕДПРИЯТИЯ

ООО «Группа компаний «Автобан» объединяет ряд предприятий самого различного профиля деятельности. В его состав входит и ООО «Автобан-СП» в станице Азовской Северского района Краснодарского края, занимающееся животноводством, растениеводством и переработкой сельхозпродукции.

**Основа экономики хозяйства - животноводство. На двух фермах ведется откорм свиней - около 6000 голов, на третьей - КРС, поголовье которого планируется довести к концу года до 600.**

### Ставка на современное производство

Как рассказал директор предприятия Николай Перебейнос, в реконструкцию ферм уже вложено 68 млн. рублей.

Собираемся еще взять кредит на 30 млн. рублей. Эти средства наряду с собственными пойдут на строительство системы навозоудаления по современным технологиям (на это потребуются порядка 17 млн. рублей) и реконструкцию молочнотоварной фермы под СТФ по датской технологии с сооружением маточника – родильного отделения для свиней на 250 клеток (стоимость реконструкции около 50 млн. рублей).

Наличие маточника позволит перейти от выращивания к производству мяса, – отметил Николай Семенович. – А система переработки навоза обеспечит хозяйство органическими удобрениями, причем жидкие отходы, пройдя через систему очистки, превратятся в воду, пригодную для рыборазведения в прудах.

Словом, затраты немалые, но деньги вкладываем в современное производство, а значит, и отдача будет соответствующая. Наша задача в нынешнем

году – довести поголовье свиней до 7000, в ближайшей перспективе выйти на производство 3000 т мяса в год. Уже реконструировали бойню, она рассчитана на 20 голов в смену.

Ведем также откорм бычков: покупаем их весом 100 – 120 кг, доводим до 450 – 500 кг, после чего реализуем.

Идут производственные испытания колбасного цеха, выпущена пробная партия колбасы, изготовленной по старым рецептам из натурального мяса. Эта продукция в достаточно широком



В этом колбасном цехе скоро начнут производить качественную продукцию под маркой «Кубанское подворье»

ассортименте получила высокую оценку потребителей. В данный момент идет оформление сертификата на колбасу, в ближайшее время цех начнет работать на полную мощность.

Николай Перебейнос отметил также, что полная реконструкция в рамках национального проекта «Развитие АПК» существующих СТФ в свиноплекс, рассчитанный на 12 тыс. голов, потребует вложения еще около 120 млн. рублей. Через пару лет можно будет сказать, что животноводство в этом хозяйстве поставлено на самую современную основу. Работы уже переходят, образно говоря, с проселочной дороги на широкий автобан: много времени ушло на оформление проектной документации, расчеты и различные согласования. Но все это было необходимо, иначе и кредиты на реализацию масштабного проекта получить бы не удалось.

### Вопреки сюрпризам природы

При таких масштабах животноводства необходима соответствующая



кормовая база. ООО «Автобан-СП» располагает 3500 га земли, взятой в аренду у пайщиков, так что растениеводство здесь – занятие отнюдь не дешевое. И почвенно-климатические условия далеки от идеальных. Под посевы зерновых культур, например, из-за структурных особенностей местной земли почвообрабатывающую технику приходится пускать минимум в 2 – 3 прохода, а температура воздуха в предгорье, где располагаются земельные угодья, заметно ниже, чем в районном центре, что значительно повышает вероятность весенних заморозков.

Тем не менее здесь обеспечивают себя кормами в полном объеме, успешно выращивая пшеницу, ячмень, подсолнечник, кукурузу и многолетние травы. Два года подряд хозяйство занимало первое место в районе по уборке зерновых культур, вот только нынешней весной погода преподнесла неприятный сюрприз. Но, несмотря на подобные препоны, растущее поголовье животных «подстегивает» растениеводство – только зерна скармливается скоту порядка 5 тыс. т, поэтому в планах руководства

ООО «Автобан-СП» расширение земельных угодий до 4000 га. Уже заключаются соответствующие договоры с пайщиками.

При наличии собственного цеха по приготовлению кормосмеси производительностью 10 т в смену нет проблем с переработкой сырья, есть даже возможность при необходимости помогать соседям. Хозяйство располагает и собственным зернохранилищем.

\* \* \*

В ООО «Автобан-СП» трудится 165 человек. Это немного: на время уборочной кампании, к примеру, приходится привлекать до 60 работников со стороны. Но в станице Азовской с населением в несколько тысяч человек это единственное крупное предприятие, поэтому его руководство считает своим долгом оказывать посильную помощь школам и детсадам. Совместно с местной властью хозяйство вкладывает средства в их ремонт, а также в благоустройство станицы, содержание дорог в проезжем состоянии. Словом, работает для земляков.

В. ЛЕОНОВ  
Фото Н. ФИЛАТОВОЙ

### ООО «Автобан-СП»:

Краснодарский край, Северский район, ст. Азовская, ул. Речная, 2. Тел./факс (86166) 51-2-48.

**САМОТЕЧНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ЭЛЕВАТОРОВ И МЕЛЬНИЦ.**  
Трубопроводы и их фасонные части, по которым течет зерно. Циклоны всех видов.

**ОБСЛУЖИВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ** по хранению и переработке зерна.

**ИЗГОТОВЛЕНИЕ ВСЕХ ВИДОВ НЕСТАНДАРТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ:** систем аспирации и вентиляции, кабельных лотков для электромонтажных работ, а также систем очистки, сушки, загрузки, перераспределения сырья, автоматики и контроля.

Согласование с заказчиком оптимального варианта сооружения. Повышенный контроль качества и соблюдения технологии производства. Выполнение заказов в срок благодаря наличию на складе металла в нужном ассортименте и готовой на 90% продукции.

ООО «Бас В»:  
Краснодарский край, г. Славянск-на-Кубани, ул. Лермонтова, 16.  
Тел./факс 8 (86146) 2-21-03. E-mail: oobasv@mail.ru.

**КУКУРУЗНЫЕ ЖАТКИ**

**DRAGO**

Мы готовы поделиться нашими секретами!

**OLIMAC**

**ДЛЯ ВСЕХ ТИПОВ И МАРОК ЗЕРНОУБОРОЧНЫХ КОМБАЙНОВ**

- ✓ Высокая производительность
- ✓ Минимальные потери
- ✓ Оптимальное измельчение стебля

ООО «Эдельвейс»  
г. Тимашевск, ул. Выборная, 68.  
Тел./факс (86130) 90-169. Моб. тел. (8918) 355-49-44.  
[www.baumann-landmaschinen.com](http://www.baumann-landmaschinen.com)



**ПОЛЕВАЯ АКАДЕМИЯ**

**ПОЛЕВАЯ АКАДЕМИЯ** Bayer CropScience

В традициях компании «Байер КрoпСайенс» широко освещать свои технические новинки на встречах с руководителями и агрономами хозяйств, своими дистрибьюторами. Организуются они в рамках Полевой Академии: с участием академиков, выбранных из числа лучших специалистов отрасли.

Казалось бы, идея проекта реализована полностью. Но нет. Усилиями менеджеров Краснодарского филиала фирмы Полевая Академия получила дальнейшее развитие. Новую форму обучения назвали – конвент. Цели следующие: сближение аграрного производства с технологическим опытом, которым владеет мировой концерн «Байер». Конвент – это обучение небольшими группами по конкретным темам, которое проводят как специалисты «Байера», так и ведущие агрономы-технологи хозяйств, академики Полевой Академии. В рамках конвента поощряют лучших агрономов и дистрибьюторов, добившихся заметных результатов в использовании новинок.

растений, в т. ч. до 80 – 100 стеблей пырея ползучего. Уже через 1 – 3 суток после быстрого проникновения гербицида в сорные растения прекращаются их рост и развитие, через 5 – 7 дней наблюдается хлороз, пожелтение точек роста, спустя 10 – 12 дней наступает гибель большинства однолетних, а через 5 – 7 дней и всех многолетних сорняков. По данным белорусских ученых, эффективность препарата достигает 95 – 98%, величина сохраненного урожая – 32 – 46%. Остается до-

содержанием двух действующих веществ: тебуконазола и новейшего – протиоконазола. Ламадор зарегистрирован для применения в России на озимом и яровом ячмене, пшенице, озимой ржи, овсе.

Ламадор хорошо контролирует многие заболевания, особенно снежную плесень и фузариозные корневые гнили, что очень важно для посевов озимых зерновых культур в складывающихся в Краснодарском крае в последние годы погодных условиях. Ламадор высо-

клиентов на своих мероприятиях и в СМИ.

### Секатор Турбо: кубанский опыт

В третьей секции в рамках конвента был представлен доклад кроп-менеджера фирмы «Байер КрoпСайенс» Кирилла Калауцко об особенностях использования и характеристиках гербицида для зерновых культур Секатор Турбо, МД, который является преемником



Региональный руководитель «Байер КрoпСайенс Юг» А. Лысенко (в центре) и представители компаний-дистрибьюторов вручили подарочные сертификаты руководителям и специалистам хозяйств, использующих препараты немецкой фирмы

# Первый конвент Полевой Академии

Как сказал Александр Лысенко, региональный руководитель «Байер КрoпСайенс Юг», «конвент – наш первый опыт, и, думаю, он получит дополнительное развитие».

В рамках конвента были обсуждены три новейшие разработки фирмы «Байер КрoпСайенс»: новый для России, находящийся на регистрации гербицид для посевов кукурузы МайсТер, протравитель семян Ламадор и гербицид для зерновых колосовых Секатор Турбо.

Александр Лысенко анонсировал проведение в ноябре форума Полевой Академии, на котором более 300 человек смогут ознакомиться с новинками «Байер КрoпСайенс», и пригласил всех присутствующих принять участие в форуме.



Кроп-менеджеры «Байер КрoпСайенс Юг» и академики Полевой Академии: (слева направо) В. Цыбульников, А. Девитт, П. Балеста, А. Рыженко, И. Кундыленко

### Новинка сезона-2010 гербицид МайсТер

В первой секции был представлен доклад кроп-менеджера фирмы «Байер КрoпСайенс» Павла Новикова о новейшем для России гербициде МайсТер, его характеристиках, двух-трехлетнем опыте применения в условиях Беларуси и Украины.

Фирма «Байер КрoпСайенс Юг» предлагает целый ряд прекрасных гербицидов для борьбы с сорняками на посевах кукурузы. Так, для борьбы с прорастающими сорняками часто используют препарат Мерлин, 75% ВДГ на базе действующего вещества изаксафлюпол, широко применяемого в России. При дождевом применении он уничтожает однолетние злаковые и двудольные сорняки. Следующий этап – всем известный гербицид Секатор и его более совершенная концентрированная форма Секатор Турбо, МД. Данный препарат при послевсходовом способе эффективно уничтожает двудольные виды как однолетних, так и многолетних сорняков (осоты, бодяки, вьюнок), но не токсичен для злаков.

К сезону 2010 года в арсенале земледельцев появится новейшая разработка фирмы – гербицид

МайсТер, представляющий собой комплексный препарат, содержащий высокоэффективные сульфониломочевинные форамсульфурон, йодосульфурон-метил натрия и антидот изаксадифен-метил.

МайсТер способен уничтожить практически полностью весь спектр однолетних и многолетних сорных растений, в том числе такие злаковые, как виды осотов, бодяков, вьюнок полевой, пырей ползучий, свинорой пальчатый, амброзия, канатник, щирица, марь, и другие однолетние виды. Причем оптимальная фаза растений кукурузы для применения препарата – 3 – 5 листьев, однако в отличие от других послевсходовых гербицидов МайсТер безопасен для культуры в более поздней фазе развития.

Так, профильными НИИ и практическим применением в Украине и Беларуси установлена полная устойчивость кукурузы к МайсТеру в фазы до 8 – 10 листьев, т. е. когда в силу погодных или иных организационных условий препарат не был использован в фазу 3 – 5 листьев.

Автору этих строк, совместно с другими членами делегации побывавшему в Беларуси, довелось убедиться в высочайшем эффекте МайсТера при использовании на кукурузе. Отдельные поля, вводимые в севооборот, имели засоренность до 400 – 500 шт./м<sup>2</sup> сорных

ждать завершения регистрации препарата и опробовать его в условиях Краснодарского края.

### Ламадор – инновация «Байера»

В работе второй секции принял участие кроп-менеджер фирмы «Байер КрoпСайенс» Александр Рыженко. Его доклад был посвящен характеристике и особенностям использования протравителя семян Ламадор, который представляет собой концентрат суспензии с

коэффициентом против плесневения семян («черный зародыш») и корневых гнилей, полностью уничтожает твердую и пыльную головню, пятнистости ячменя и других вредных объектов.

Важно, что препарат положительно влияет на общее развитие культуры. Благодаря отсутствию какой-либо фитотоксичности обеспечивается стимулирование ростовых процессов на начальных фазах развития культуры, что повышает устойчивость к абиотическим факторам внешней среды (аномально низким/высоким температурам, изменению влажностного режима и др.), особенно при перезимовке и в засушливых условиях.

Трехлетний опыт использования этого высокоэффективного протравителя семян в Украине, Беларуси, Казахстане, странах Балтии, Восточной и Западной Европы подтвердил высокий авторитет и востребованность Ламадора. На российском рынке протравитель семян Ламадор появился в этом году. Кубанские аграрии закупили 10 тонн препарата. Ожидается, что к 2010 году объемы его продаж вырастут. Об опыте применения Ламадора компания «Байер КрoпСайенс Юг» будет информировать

хорошо зарекомендовавшего себя гербицида Секатор ВДГ, относящегося к группе сульфониломочевин.

Инновационная формуляция Odesi® (масляная дисперсия) обеспечивает поступление большего количества действующих веществ в сорные растения. Специально подобранные компоненты улучшают смачивание поверхности растений, в т. ч. покрытых восковым налетом, рабочим раствором. Благодаря лучшему смачиванию отмечены меньшее стекание рабочего раствора с растений при обработке, большая растекаемость раствора по поверхности листьев, усиление транспорта действующих веществ через листовую поверхность благодаря лучшему проникновению через растительные капилляры и частичному растворению воскового слоя.

Препарат эффективнее своего предшественника – Секатора ВДГ на 10 – 15%, особенно если в посевах присутствуют переросшие сорняки.

Исследованиями, проведенными Краснодарским филиалом ФГУ «Россельхозцентр» в 2008 – 2009 гг., установлена высочайшая, на уровне 94 – 97%, эффективность препарата против однолетних и многолетних сорняков в посевах озимой пшеницы в двух подзонах Центральной зоны Краснодарского края. Об эффективности говорит и факт постоянной востребованности Секатора Турбо среди зерноводов не только Краснодарского и Ставропольского краев, Ростовской области, но и других регионов России.

Завершился конвент общим сбором, на котором в режиме «вопрос – ответ» были обсуждены насущные проблемы земледельцев. По единодушному мнению, у такой формы общения большое будущее. Она поможет аграриям более профессионально ориентироваться в современных технологиях земледелия.

**П. БАЛЕСТА,**  
начальник Крымского филиала ФГУ «Россельхозцентр», академик Полевой Академии



Участники конвента Полевой Академии

### Партнеры «Байер КрoпСайенс» на Кубани

- ООО «Аверс», ст. Староминская ..... (86153) 57792, 57243
- ЗАО «Агриплант», г. Краснодар ..... (861) 2267691, 2266937
- ООО «Агропартнер», г. Краснодар ..... (861) 280025, 2280958
- ООО «Компания «Агропрогресс», г. Краснодар ..... (861) 2525707
- ООО «Агротек», г. Краснодар ..... (861) 2217113, 2217114
- ООО «Агролига России», г. Краснодар ..... (861) 2668236, 2373885

- ЗАО «Агрохим «Курорт», г. Краснодар ..... (861) 2797575, 2795896
- ОАО «МХК ЕвроХим», г. Краснодар ..... (8615) 2101685
- ООО «Кубаньагрос», г. Краснодар ..... (861) 2310468, 2317274
- ООО «Ландшафт», г. Славянск-на-Кубани ..... (86146) 26573, 26558
- ЗАО «ФЭС», г. Краснодар ..... (861) 2157744, 2158414

Представительство «Байер КрoпСайенс» на Кубани:  
г. Краснодар, ул Северная, 324, корпус В.  
Многоканальный телефон (861) 279-01-42

# Масштабность и инновационный ракурс – новый формат «Золотой осени»

## ВЫСТАВКИ

Накануне открытия XI Российской агропромышленной выставки «Золотая осень-2009» мы беседуем с руководителем ООО «Агропромышленный комплекс ВВЦ» Валерием ФЕДЧУКОВЫМ.

– Валерий Павлович, в очередной раз осенью в ВВЦ собирается российская и мировая сельскохозяйственная бизнес-элиты, для того чтобы продемонстрировать достижения, поделиться опытом, рассказать о проблемах. Какова нынешняя «Золотая осень-2009»?

– Первая выставка «Золотая осень», тогда она называлась «Возрождение русского села», прошла во Всероссийском выставочном центре десять лет назад, в октябре 1999 года. Тогда ее экспозиция занимала только первый этаж 69-го павильона, где была представлена главным образом продовольственная продукция российских регионов. Сегодня масштаб выставки лучше всего характеризуют следующие цифры. 5 специализированных павильонов уже с трудом вмещают всех экспонентов, а часть технологических комплексов сельскохозяйственной ярмарки будут размещены на открытых площадках ВВЦ. Почти половина из 60 тыс. кв. м закрытых выставочных площадей отведена под технику и оборудование для сельхозпроизводства. Это 25 тыс. кв. м в современном павильоне № 75 для демонстрации новейших моделей тракторов, комбайнов, навесных агрегатов и 5 тыс. кв. м для оборудования для перерабатывающей промышленности

и животноводства в павильоне № 20. Масштабно выступят и регионы России: их стенды, а также коллективные экспозиции зарубежных стран займут весь 57-й павильон. В отдельном павильоне № 32 будет представлено племенное животноводство, а в павильоне № 55 откроется специализированный раздел «Альтернативная энергетика».

Нынешняя «Золотая осень» проходит в новом формате. Это не просто смотр лучшей продукции и новейших технологий для сельского хозяйства, но действенный механизм межрегиональной и международной интеграции сельхозпроизводителей, ведущая деловая площадка агробизнеса.

– Расскажите, пожалуйста, подробнее о новом формате выставки.

– Для большинства работников агропромышленного комплекса «Золотая осень» – традиционное место встречи, где подводятся итоги аграрного года, обсуждаются перспективы развития сельского хозяйства, заключаются многомиллионные контракты. Говоря о новом формате выставки, нельзя не отметить, что за последние несколько лет усилилась ее деловая составляющая. В этом году ключевое событие деловой программы – агробизнес-форум. Он пройдет в инновационном формате консалтингового мероприятия, состоящего из пленарной

сессии и рабочих секций по направлениям АПК, и станет площадкой для диалога власти, бизнеса и общества.

Важно, что всю представленную на выставке технику можно будет не только внимательно осмотреть, изучить, но и приобрести. На стенде ОАО «Росагролизинг» аграрии могут ознакомиться с различными схемами кредитования и лизинга, разработанными как для крупных агропредприятий, так и для небольших хозяйств.

– В чем отличие «Золотой осени» от подобных проектов в России и за рубежом?

– Статус ВВЦ как ведущей выставочной площадки страны обязывает нас комплексно подходить к организации такого масштабного проекта. Как организаторы, мы в первую очередь должны обеспечить выполнение задач, поставленных Минсельхозом России. Главная аграрная выставка страны представляет практически весь спектр достижений сельского хозяйства и лучшую продукцию ведущих предприятий из 55 регионов России и 21 страны мира. Например, Правительство Москвы на своем стенде представит не только результаты реализации программы продовольственной безопасности города. Традиционно будут определены взаимоотношения столицы с российскими регионами в развитии аграрного сектора экономики. Присутствие представителей крупных столичных торговых сетей предоставит сельхозпроизводителям уникальную возможность выйти со своей продукцией на московский рынок.

В этом году Новгородская область впервые участвует коллективным

стендом и проведет презентационную программу «День Новгорода». Уникальные разработки в сфере производства продуктов питания продемонстрируют в экспозиции Тамбовской области ученые из наукограда Мичуринска.

Только на «Золотой осени» можно увидеть коллективные национальные экспозиции зарубежных стран. Масштабно выступят Германия, Италия, Нидерланды, Китай, Чехия и Словения. В рамках деловой программы пройдут многосторонние переговоры и деловые встречи глав зарубежных аграрных министерств и российских политиков и представителей крупного бизнеса.

– Какую роль играет «Золотая осень» в реализации Госпрограммы развития сельского хозяйства?

– «Золотая осень», как и крупные региональные сельскохозяйственные выставки, является важным инструментом реализации Госпрограммы. Здесь аграрии обмениваются передовым опытом, заключают долгосрочные контракты, знакомятся с инновационными разработками и новейшими технологиями. Недаром «Золотая осень» выступает системообразующим элементом Российской агропромышленной недели.

Минсельхоз России, один из организаторов и активный участник агропромышленного форума, придает большое значение мероприятиям деловой направленности. В этом году Министерство сельского хозяйства тоже участвует в выставке в принципиально новом формате. Основная идея путей реализации Госпрограммы развития сельского хозяйства и реальная поддержка отечественных сельхозпроизводителей. Стенд Минсельхоза России будет расположен на центральной площадке нового павильона № 75. Там же пройдет торжественная церемония открытия выставки.

В экспозиции Минсельхоза России в течение выставки будет работать информационно-консультативный стенд, где сельхозпроизводители могут получить профессиональную помощь в вопросах получения кредитов, сбыта продукции, механизмов агрострахования.

В заключение хочу добавить, что задача нашего коллектива – сделать всё необходимое, чтобы выставка прошла успешно, чтобы наш вклад в развитие сельского хозяйства России был актуален и очевиден.

Беседу вел А. КУЧИНОВ  
Фото автора



## Краснодарский завод «Машиностроитель»

**Сегодня ООО «Завод «Машиностроитель» является основным производителем специального технологического оборудования и запасных частей к оборудованию маслозаводов юга России, Поволжья и Центрально-Чернозёмной полосы России, Южного Урала. Завод поставляет запчасти к оборудованию по переработке хлопковых семян и для предприятий Средней Азии. Постоянными потребителями и заказчиками продукции завода являются многие предприятия из городов и станций края.**

**Предприятие выполняет следующие работы:**  
рубка, вальцевание листового проката, отливка изделий из чугуна и цветных металлов; токарная обработка; строгальные операции; обработка деталей на координатно-расточных и карусельных станках; изготовление шестерен; шлифование плоских и цилиндрических деталей; термообработка шестерен; шлифование и нарезка рифлей валков из отбеленного чугуна;

**изготавливает:**

- оборудование для маслозаводов, в т. ч. семенорушки, вейки аспирационные, станки четырёх-пятивалковые, жаровни (АЖ-4М, Ж-60), маслопрессы шнековые, гущеловушки, нории пятакчковые для масла, фильтры для масла, дробилки жмыха, дисковые шелушители для сои и хлопка, сушилки ротационно-пленочные, прессы для отжима масла;
- линии по производству мыла хозяйственного, станки мылорезальные для мыла туалетного;
- оборудование для производства майонеза (смесители, эмульгаторы);
- оборудование общепромышленного назначения, в т. ч. нории цепные, нории ленточные; конвейеры винтовые; конвейеры скребковые; редукторы; насосы вихревые самовсасывающие, центробежные, нории Н-10;
- нестандартизированное оборудование;
- запасные части к выпускаемому оборудованию и маслопрессам всех типов и по индивидуальным заказам.

**ООО «Завод «Машиностроитель»:  
350059, г. Краснодар, ул. Тихорецкая, 5, а/я 776.  
Т.: (861) 275-30-57, 239-66-88. Т./ф. (861) 274-12-10.  
E-mail: mashinostroitel@pochta.ru  
www.mashinostroitel.biz**

# 27

сентября –  
День  
машиностроителя



**Генеральный директор  
ООО «Завод  
«Машиностроитель»  
НИКУЛЬНИКОВ  
Алексей Иванович**

*Поздравляю всех  
жителей Краснодара  
с Днем города!*

*А своих коллег –  
с профессиональным  
праздником –  
Днем машиностроителя!*

*Машиностроительный  
комплекс всегда славился  
людьми - настоящими про-  
фессионалами, сплоченными  
трудовыми коллективами  
и прославленными семей-  
ными династиями. Благо-  
даря ответственности и  
безупречному труду каждого  
из вас продукция отрасли  
успешно зарекомендовала  
себя не только в России, но и  
на рынках ближнего и дальне-  
го зарубежья.*

*Хочу пожелать всем  
оптимизма, богатейшего  
здоровья и успехов в труде.*

*Верю, что мастерство,  
предприимчивость и твор-  
ческий подход каждого ра-  
ботника откроют новые  
горизонты для динамичного  
развития всей отрасли!*

# Пришло время нестандартных решений



Приложение к «Агропромышленной газете юга России» Выпуск 3

17 сентября в г. Сочи заместитель премьер-министра Республики Беларусь В. П. Буря провел совещание с руководителями предприятий, представляющих на юге России белорусских производителей. Необходимость проведения такого мероприятия была продиктована тремя факторами.

Первое – узнать из первых рук о ситуации со сбытом белорусской продукции в Южном федеральном округе. Второе – определить меры, которые должно принять Правительство РБ на межгосударственном уровне, чтобы оптимизировать работу этих предприятий, поставки и реализацию белорусской продукции в регионе. Третье – утвердить ряд предложений к российской стороне в преддверии международного экономического форума в Сочи.

В числе других приглашенных в работе совещания приняли участие директора торговых домов «МТЗ-Краснодар» – С. В. Есауленко, «Амкодор-Юг» – В. Н. Ткачев, «Белшина» – А. М. Кузьмич.



Рабочий момент совещания

## Кризис не помеха, если правильно организовать дело

Первым взял слово С. Есауленко. Он отметил, что, несмотря на сложную экономическую ситуацию, нехватку денег у крестьян, сложности с кредитованием, спрос на трактора «Беларус» не падает. И, хотя объемы продаж несколько сократились, желающих купить белорусские трактора не стало меньше. Напротив, аграрии постепенно приходят к пониманию того, что далеко не всегда техника из дальнего зарубежья подходит для

почвенно-климатических условий юга России. Не всегда выгодны сервис и условия поставки запасных частей. Да и, чего скрывать, зачастую в хозяйствах нет подготовленных кадров для работы на этой сложной технике и она оказывается в руках непрофессионалов. Но самый главный сдерживающий фактор – дороговизна такой техники.

В сложившейся ситуации трактора МТЗ, как, впрочем, машины других белорусских производителей, по соотношению «цена – качество» наиболее предпочтительны. Но и здесь перед аграриями встала стена: пытаюсь защитить российские предприятия сельхозмашиностроения, Правительство РФ

приняло решение внести произведенную в Республике Беларусь технику в перечень зарубежной. А значит, на нее не распространяются правила кредитования, что делает ее менее доступной для аграриев.

Оказавшись под экономическим прессингом, руководители и менеджеры Торгового Дома «МТЗ-Краснодар» применяют всевозможные методы. Это и персональная работа с руководителями коллективных и фермерских хозяйств, и предоставление дополнительных отсрочек платежей надежным клиентам, и участие в региональных мероприятиях – выставках, демпоказах...

И такая работа приносит свои плоды. Несмотря на кризис, по состоянию на 1 августа в регион поставлено около 700 тракторов, проинформировал С. Есауленко. Примечательно, что наряду с классическими МТЗ «Беларус»-82 и 1221 аграрии все активнее покупают и новинки.

– Безусловно, – подчеркнул Сергей Есауленко, – нам нужна помощь и республиканского правительства. Тогда можно было бы открыть на Кубани, например, филиал одного из белорусских банков, который бы кредитовал крестьян при покупке продукции белорусских производителей. Или наделить коммерческие структуры правом брать в качестве оплаты поставленной в хозяйства техники необходимую Республике Беларусь сельхозпродукцию: зерно, муку, подсолнечное масло, вино, другие продукты продовольственной группы.

Есть еще одно перспективное направление: поставки в Россию технологических комплексов (трактор и навесное оборудование) для традиционного и ресурсосберегающего земледелия, для животноводческой отрасли,

обязательно прошедших всесторонние испытания, к примеру, в Краснодарском крае.

На сегодня уже есть опыт поставок тракторов «Беларус» с плугами Миноитовского завода и культиваторами КМС 5,4 Лидского завода «Техмаш». Почему бы не расширить его?

И, конечно, настоящим прорывом стало бы создание на Кубани сборочных производств. Если говорить об МТЗ, то это сборка тракторов 3, 4, 5-го тяговых классов, которые сегодня востребованы в регионе, более того – пользуются большим спросом. Очень важно, что такая техника войдет в программу льготного кредитования Россельхозбанка и других финансовых институтов РФ, а значит, повысится ее привлекательность, доступность и конкурентоспособность.

Создание такой сборочной площадки вполне реально. На данный момент руководство одной российской компании заинтересовалось совместным производством, готово предоставить сборочные площадки и соответствующую инфраструктуру. С оптимизмом смотреть в будущее позволяет и накопленный положительный опыт работы в АПК региона.

– Таким образом, – отметил в заключение Сергей Есауленко, – невзирая на имеющиеся сложности, существует перспектива стабильной работы на российском рынке, в частности, в его южном сегменте. Именно поэтому наряду с реализацией техники мы должны сохранить имидж предприятия, укрепить авторитет торговой марки, упрочить связи с существующими и потенциальными партнерами – теми, кто выбирает трактора «Беларус», доверяет МТЗ и готов строить вместе с нами благополучие своих хозяйств.

(Окончание на 6 - 7-й стр.)

Официальный дистрибьютор Минского тракторного завода в Краснодарском крае и Республике Адыгея



ООО «Торговый дом МТЗ-Краснодар»

Весь модельный ряд тракторов,

МТЗ, сельхозтехника

запчасти, сервис



г. Краснодар, ул. Уральская, 111/1.

Т.: (861) 240-53-00, 240-61-00, (928) 404-91-84 - круглосуточно,

факс: (861) 232-85-80, 236-75-06



Заместитель премьер-министра РБ В. П. Буря (слева) и директор ТД «МТЗ-Краснодар» С. В. Есауленко

# Пришло время нестандартных решений



Приложение к «Агропромышленной газете юга России» Выпуск 3

(Окончание. Начало на 5-й стр.)

## Предприятия разные, проблемы общие

На совещании выступили также руководители других сбытовых структур, представляющих Республику Беларусь в Южном федеральном округе.

Директор ООО «Амкодор-Юг» В. Ткачев:

– Наше предприятие – достаточно молодое. Но и за это время мы сумели наработать в регионе положительный имидж и завоевать авторитет. Наша техника присутствует практически во всех субъектах ЮФО, даже в таких «сложных» республиках, как Дагестан, Чечня, Ингушетия... И везде находим полное взаимопонимание.

Наша конечная цель – добиться большего географического охвата и успешно конкурировать с производителями аналогичной импортной продукции. Для ее достижения мы участвуем в различных региональных выставках, проводим демонстрационные показы техники на собственных площадях, индивидуально работаем с руководителями хозяйств, промышленных предприятий.

Но ничто по эффективности не может сравниться с профессиональной работой нашего персонала, продуманной организацией поставок техники, сервиса, оперативностью доставки необходимых запасных частей. А самое главное – надежной работой на местах наших машин!

С 2005 года мы плотно работаем над оптимизацией своей товаропроводящей сети. По сути, от нее зависят как наши успехи, так и неудачи. Правильно организованная товаропроводящая сеть предполагает единые для всех ее участников схемы поставок, единую ценовую политику, работу на общие цели и показатели.

На совещании ставится вопрос о возможности сборки на Кубани белорусских машин. Хочу проинформировать коллег, что «Амкодор-Юг» такую сборочную площадку уже имеет. На ней мы планируем собирать экскаватор-погрузчик «Амкодор» 702-й модели. Он наиболее всего востребован на юге России. Опираясь на собственный опыт, могу заверить, что это очень нужное начинание и его необходимо всячески поддерживать. Ведь это и оперативность поставок, и послабления в налогах, и многое другое...

Полностью поддерживаю Сергея Есауленко: нам нужно сохранить своих партнеров-клиентов, поставляя качественную продукцию. Невзирая на кризис, производство качественной техники необходимо поставить во главу угла.

Конечно, у нас немало проблем, но мы ясно видим перспективы развития. И надеемся в своей работе на помощь республиканского правительства. Прежде всего в вопросах кредитования.



Участники совещания в Сочи

 **амкодор**  
СЕГОДНЯ И ВСЕГДА!



**Шасси погрузочные  
многофункциональные  
серий**

**АМКОДОР 332С  
АМКОДОР 333С  
АМКОДОР 342С  
АМКОДОР 343С  
АМКОДОР 352С**



**АМКОДОР 527**



**АМКОДОР 320**



**Зерноочистительно-сушильный  
комплекс ЗСК-15**



**ООО «Амкодор-Юг» –  
официальный представитель  
ОАО «Амкодор»  
в Южном федеральном округе  
Российской Федерации.**

Открытое акционерное общество «Амкодор» (г. Минск, Республика Беларусь) является одним из ведущих производителей дорожно-строительной, коммунальной, снегоуборочной, аэродромной, лесной, сельскохозяйственной и другой специальной техники и оборудования в государствах - участниках СНГ.

Большой перечень выпускаемых машин и широкая номенклатура сменных рабочих органов делают нашу продукцию универсальной и выгодной. Продукция ОАО «Амкодор» выгодно отличается от своих импортных аналогов. Не уступая по функциональности, ее стоимость в базовой комплектации значительно меньше. Машин ОАО «Амкодор» успешно выдерживают конкуренцию и применяются более чем в 30 странах мира.

- ООО «Амкодор-Юг» предлагает рассмотреть вопрос приобретения техники «Амкодор» без посредников.
- Возможно приобретение техники в лизинг.
- ООО «Амкодор-Юг» оказывает услуги по гарантийному и сервисному обслуживанию техники с выездом специалистов по ЮФО.
- Постоянно поддерживается склад запасных частей.



**Директор  
ООО «Амкодор-Юг»  
В. Н. Ткачев**

350912, г. Краснодар, ул. им. Е. Бершанской, 345/9.

Тел.: (861) 260-42-40, 260-34-90.

[www.amkodor-yug.ru](http://www.amkodor-yug.ru) [www.amkodor.by](http://www.amkodor.by)

## Не выживать, а жить!

– В отличие от других, – начал свое выступление директор Краснодарского Торгового Дома «Белшина» Анатолий Кузьмич, – наше предприятие работает стабильно. Финансовый кризис пошел нам только на пользу: кризис очистил рынок от недобросовестных поставщиков и армии посредников. Набранные за 1-е полугодие темпы продаж в Южном федеральном округе, по нашим прогнозам, к концу года позволят говорить о росте объема поставок на 140 – 145%.

Здесь сыграли свою роль несколько факторов. Прежде всего отказ от посреднической деятельности дилеров и переход к прямым продажам на территории Российской Федерации. То есть мы исключили лишнее звено в цепочке посредников, заключив более 100 прямых договоров. Развивая стратегию продаж, руководство завода ОАО «Белшина» выработало единые правила продаж и вводит в действие схему поставок, при которой по всей стране, во всех регионах будут действовать единые отпускные цены.

В результате уйдут в небытие «серые» схемы поставок шин, откаты и другие коррупционные проявления при продаже нашей продукции. Мы станем «прозрачными», с ясным процессом формирования цен, что укрепит доверие наших потребителей. К тому же они не станут искать «дешевую» шину, а придут на ближайший наш склад и по установленной для всех цене купят то, что им нужно. Такая система вводится с октября 2009 года на всей территории страны.

Далее – гибкая ценовая политика. На фоне высоких цен на шины зарубежных поставщиков, нестабильной работы российских шинников, приводящих к увеличению издержек и, следовательно, к росту цен, мы не только не увеличили цены на нашу продукцию, но, поддерживая ритмичное производство и объемы выпуска, смогли удешевить нашу продукцию и зафиксировать цены практически на 10 месяцев 2009 года.

Еще один фактор – стабильное качество продукции и выверенная маркетинговая ниша, ориентированная на массового потребителя, имеющего средний достаток. Как показала практика, это решение оказалось верным.

В продолжение политики сохранения стабильных цен ни сам производитель, ни наше предприятие не ставят своей целью увеличение доходов за счет увеличения цен. Доход формируется уве-

личением объемов продаж. Так торговая надбавка Торгового Дома составляет 3%, она постоянна и не будет изменяться.

Стабильная работа в сложных экономических условиях стала возможна и благодаря созданию системы складов, удобных для наших потребителей.

Также мы заключили договоры аренды со специализированными фирмами, торгующими шинами других производителей. Здесь потребитель теперь может купить любые покрышки. Это особенно важно, если учесть, что, кроме нас, ни один завод не производит всего спектра покрышек.

И, наконец, последний фактор – активная работа с предприятиями машиностроения. В 2007 году, к примеру, мы заключили контракт с ООО «Комбайновый завод «Ростсельмаш», сейчас продолжаем сотрудничество и обсуждаем планы на 2010 год.

Со всеми перечисленными задачами справляется относительно небольшой коллектив нашего Торгового Дома – 11 человек. Их интенсивный труд достойно оплачивается, в этом году мы увеличили заработную плату сотрудникам более чем на 25%.

Как видите, у нас сформирована жизнеспособная система, которая способствует неуклонному росту сбыта продукции ОАО «Белшина» и притоку «живых» денег на предприятие – причем постоянно действующее. Благодаря этой системе мы оптимизмом смотрим в будущее, модернизируем оборудование, работаем над выпуском новых шин для легкового и грузового транспорта, специальных машин, а также различной сельхозтехники.



Советник Посольства РБ в г. Краснодаре С. И. Матук (слева) и директор ТД «Белшина» А. М. Кузьмич

## Республика Беларусь и Краснодарский край подписали меморандум

По завершении экономического форума в Сочи мы встретились с советником Посольства Республики Беларусь в г. Краснодаре С. И. Матуком и попросили его прокомментировать подписанный между Беларусью и Краснодарским краем меморандум (его подписали заместитель премьер-министра РБ В. П. Бурия и первый заместитель губернатора Кубани Д. Х. Хагуов).

– Безусловно, совещание не случайно проводилось накануне форума. Ряд пожеланий, которые выразили его участники, будет внесен в проект Дополнительного соглашения к действующему Протоколу мероприятий с Республикой Беларусь на 2008 – 2010 годы в рамках Соглашения между администрацией Краснодарского края Российской Федерации и Правительством Республики Беларусь о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве от 21 мая 2002 года. В свою очередь, дополнительное соглашение будет подготовлено в рамках реализации подписанного в ходе форума меморандума.

Должен сказать, что проект дополнительного соглашения достаточно объемный документ. Он охватывает многие отрасли экономики. Это и участие Республики Беларусь в строительстве олимпийских объектов, и создание в Краснодарском крае площадок для сборки тракторов «Беларусь», троллейбусов, лифтов, и поставки на Кубань племенного скота, и возобновление автобусного сообщения между краем и городами республики. Обмен опытом и технологиями в строительстве, сельскохозяйственном производстве, машиностроении...

Кубанская сторона выразила пожелание организовать в Республике Беларусь товаропроводящую сеть: поставлять кубанские вина, сельхозпродукцию, которая или вообще не производится

в республике, или производится в недостаточном количестве; оказывать ей помощь в поиске партнеров на территории Беларуси для реализации продукции коммерческими структурами и предприятиями Краснодарского края.

Обе стороны закрепили пожелание проводить в Республике Беларусь и на Кубани выставки по различным тематикам. Одна из них уже в первом квартале 2010 года пройдет в г. Минске. Запланировано участие в ней многочисленной делегации из Краснодарского края.

Хочу также отметить, что готовящееся дополнительное соглашение не является декларацией о намерениях – это «живой» документ. За реализацию каждого пункта соглашения будут назначены ответственные как с нашей, так и с краснодарской стороны лица.

Уже 12 – 14 октября в Краснодар прибудет делегация Торгово-промышленной палаты Республики Беларусь для выработки конкретного плана работы совместно с кубанскими коллегами. По итогам визита планируется завершить работу над проектом дополнительного соглашения и передать его к подписанию.

Что касается компаний, представляющих в ЮФО белорусских производителей, то в целом ситуация не критическая. Ряд наших представителей не только сохранили, но получили дополнительную долю рынка. И это не случайно. Руководители данных компаний сумели правильно построить работу в условиях финансового кризиса. Они проявляют изобретательность и настойчивость в продвижении белорусских товаров. Кроме того, белорусские машины, мебель, товары легкой промышленности, бытовая техника не являются в чистом виде зарубежной продукцией. Как правило, они производятся в сотрудничестве с российскими предприятиями. Ну и, наконец, белорусская продукция хорошо знакома россиянам еще с советских времен.

В числе успешных компаний, представляющих Беларусь в ЮФО, я бы назвал Торговый Дом «МТЗ-Краснодар» (директор С. В. Есауленко), ООО «Амкор-Юг» (В. Н. Ткачев), ООО «Краснодарский Торговый Дом «Белшина» (А. М. Кузьмич), ООО «БеларусьЮгСервис» (Н. А. Балицкий) и др.

Надеюсь, в экономике Беларуси и Кубани будет создана почва для взаимовыгодного сотрудничества, два братских народа станут еще ближе, и не прервутся наши вековые связи.

С. ДРУЖИНОВ  
Фото автора

# ОАО «БЕЛШИНА»: гарантия качества и доступность цен



### ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Выступление на совещании в Сочи директора Краснодарского Торгового Дома «Белшина» А. М. Кузьмича вызвало неподдельный интерес. В связи с кризисом практически все предприятия испытывают финансовые и сбытовые проблемы, а ОАО «Белшина» не только сохранило производство и контроль над завоеванным ранее сегментом рынка, но и уверенно его расширяет, находит все новых и новых потребителей, совершенствует свою товаропроводящую сеть.



Мы встретились с Анатолием Михайловичем КУЗЬМИЧОМ и попросили рассказать о заводе, Краснодарском Торговом Доме и новинках продукции.

### «Сами производим...»

– Белорусский шинный комбинат начал свою работу в 1972 году, – начал свой рассказ А. М. Кузьмич. – В настоящее время ОАО «Белшина» – один из крупнейших в Европе производителей шин в широком ассортименте.

Основными потребителями белорусских шин являются Минский автомобильный завод, Минский тракторный завод, БелАЗ. Поставляются шины и на комплектацию российских заводов: Ростсельмаш, ГАЗ, ПАЗ. Почти половину продукции ОАО «Белшина» экспортирует более чем в 50 стран мира. Кроме России это Украина, Казахстан, Индонезия, Австралия, Сингапур, США, Швеция, Венгрия и т. д.

В состав ОАО «Белшина» входят три шинных и механический завод. Ассортимент включает более 200 типоразмеров шин различного назначения. Завод крупногабаритных шин производит шины для автосамосвалов большой грузоподъемности, строительно-дорожных и подъемно-транспортных машин, тракторов и сельскохозяйственной техники. Завод массовых шин выпускает шины для грузовых машин «МАЗ», «ГАЗ», «ЗИЛ», автобусов, тракторов и легковых автомобилей. На заводе сверхкрупногабаритных шин единственное в СНГ освоено серийное производство шин для автосамосвалов повышенной грузоподъемности.

Развитие технической мысли, возросшие требования автомобилистов

являются стимулом для белорусских шинников в обновлении ассортимента, повышении качества продукции. Система менеджмента качества ОАО «Белшина» сертифицирована в Национальной системе сертификации на соответствие требованиям СТБ ИСО 9001-2001 и в немецкой системе аккредитации TGA. Предприятие – обладатель 7 регистраций товарных знаков в Беларуси, 2 сертификатов о международной регистрации в 62 странах мира.

ОАО «Белшина» и его продукция неоднократно удостоивались многих престижных международных наград за высокое качество и интегрирование в мировую экономику.

### ...Сами продаем»

Реализация продукции является заключительным этапом производственного процесса. Концепцию сбытовой политики крупнейшего в Европе производителя шин сформулировал Президент Республики Беларусь А. Г. Лукашенко: «Сами производим – сами продаем». В целях развития сбытовой сети ОАО «Белшина» расширяет географию экспорта, ищет новые рынки сбыта.

Интересы белорусского производителя в Южном федеральном округе представляет ООО «Краснодарский Торговый Дом «Белшина». Основная его задача – эффективная реализация продукции завода с рентабельностью, необходимой для покрытия издержек и получения прибыли для развития торгового предприятия.

– Наш Торговый Дом был образован 16 марта 2007 года, – продолжает Анатолий Михайлович. – С момента образования стали работать по принципу «стабильное качество – стабильная цена». Что это значит? Мы не накручиваем проценты при продаже, а повышаем ее эффективность путем увеличения объемов реализации, применяя минимальную торговую надбавку. На все шины дается гарантия – 5 лет. В случае обнаружения заводского брака в этот период осуществляем замену рекламационной продукции.

Оптовую поставку шин осуществляем с собственных складов, которые расположены в Краснодаре, Ростове, Ставрополе, Пятигорске, Владикавказе, Сочи, Аксае, станции Кочубеевской Ставропольского края. Как видите, мы доступны любому потребителю Южного федерального округа. На складах есть шины в необходимом ассортименте и количестве, а по заявке клиента в течение 5 – 6 дней этот ассортимент может быть пополнен.

Еще один вариант отгрузки – доставка продукции со склада завода-производителя в городе Бобруйске в Беларуси в течение недели.

Наши покупатели – сельхозпредприятия всех категорий – крупные, средние, малые, ЛПХ, КФХ, транспортные, строительные организации. Но основным потребителем сельхозшин является комбайновый завод Ростсельмаш. Каждый четвертый комбайн выходит из ворот завода на белорусских шинах.

Работу нашего Торгового Дома лучше всего характеризуют следующие цифры. За 1-е полугодие 2009 года мы отгрузили потребителям в ЮФО более 200 тыс. шин на сумму свыше 300 млн. рублей, что обеспечило рост объемов реализации на 130% по отношению к аналогичному периоду прошлого года.

### Новая «обувь» для сельхозтехники

В настоящее время на предприятии выпускают 4 новые модели сельскохозяйственных шин. Камерные шины 520/70R38 Бел-111 и 420/70R24 Бел-90 предназначены для тракторов «Беларусь»-1522, МТЗ и самоходных сельхозмашин подобного класса. Бескамерные шины 580/70R42 Бел-126 и 480/70R30 Бел-129 предназначены для тракторов «Беларусь»-2522, МТЗ.

Кроме того, конструкторская служба ОАО «Белшина» разработала и приступила к полевым испытаниям 10 новых моделей шин для отечественной и импортной сельхозтехники, которые поступят в продажу в 2010 году. Предназначены они для тракторов «Беларусь» мощностью от 30 до 130 л. с., 2022 МТЗ, 2522ДВ/2822ДВ МТЗ, 1222, 1221 МТЗ и самоходных машин аналогичного класса, а также для комбайнов производства ОАО «Гомсельмаш». Из импортной техники – для тракторов и комбайнов CASE, JOHN DEERE, MASSEY FERGUSON, CLAAS.

На предприятии надеются, что новая продукция по основным техническим параметрам будет конкурентоспособна как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Подготовила М. СКОРИК



ООО «Краснодарский Торговый Дом «Белшина»: 350007, г. Краснодар, ул. Захарова, 1. Тел. (861) 279-54-42. Факс (861) 279-52-70. E-mail: belshina@inbox.ru www.belshina.biz



**ЗАО «Щелково Агрохим»**  
Российский аргумент защиты

#### Уважаемые земледельцы Кубани!

В осенний период 2009 года в большинстве районов Краснодарского края в местах резервации отмечено интенсивное размножение мышевидных грызунов, что свидетельствует о выходе вредителей из депрессии и подъеме их численности.

Для борьбы с мышевидными грызунами (обыкновенной, восточноевропейской и общественной полевками, домашней, лесной и полевой мышами) ЗАО «Щелково Агрохим» предлагает Изоцин, МК (3 г/л) в виде масляного концентрата, технология получения и рецептура которого разработаны в лабораториях ЗАО «Щелково Агрохим» и защищены рядом патентов РФ. Высокое качество препарата обеспечивает полный цикл производства: от синтеза до препаративной формы.

Родентицид Изоцин, МК (3 г/л) получил государственную регистрацию за № 2/-1075-08-104-019-1-1-0-0 на таких культурах, как озимые зерновые, озимый рапс, многолетние травы, древесные, кустарниковые и другие зимующие культуры, все культуры защищенного грунта.

Действующее вещество – изопропилфенацин является антикоагулянтом крови. Поступая с пищевой приманкой в желудок грызуна, изопропилфенацин кумулируется в организме вредителей и вызывает значительные биохимические и патолого-анатомические изменения с последующим блокированием в печени протромбинового комплекса, что приводит к несвертываемости крови и летальному исходу от многочисленных кровоизлияний. На большинство особей препарат оказывает действие в течение первой недели после поедания приманки, на некоторых (в зависимости от физиологического состояния) – в течение двух недель.

Наибольший эффект достигается тогда, когда защитные мероприятия проводятся в начальный период подъема численности, в первую очередь в местах резервации: многолетние травы, лесополосы, поля после уборки пропашно-технических культур.

Изоцин, МК предназначен для приготовления отравленной пищевой приманки из расчета 20 мл препарата на 1 кг приманки. Расход 20 мл родентицида на 1 кг приманки следует считать оптимальным, обеспечивающим высокую эффективность препарата и поедаемость приманки. Поедаемость приманки улучшается при добавлении сахара (2 – 4%) или соли (1 – 2%) мелкого помола. При температуре воздуха выше 10° С лучше поедаются сочные (влажные) приманки.

В качестве приманочного материала используют слабо пророщенное зерно пшеницы, сухое зерно пшеницы, небольшие кубики (со сторонами 1 – 2 см) из сахарной свеклы, моркови, картофеля, тыквы, яблок. Влажная приманочная основа должна быть поверхностно осушена.

Приманочную основу тщательно перемешивают с Изоцином, МК в протравочной машине или металлическом коробе на специализированных площадках, соблюдая все меры по охране окружающей среды и технике безопасности.

Приготовление приманки (перемешивание зерна с препаратом) легче осуществляется при температуре



## Изоцин® , МК

3 г/л изопропилфенацина

Предназначен для приготовления отравленной пищевой приманки, используемой для борьбы с грызунами на посевах озимых зерновых культур, многолетних трав, древесных, кустарниковых и других зимующих культур



воздуха выше 10° С. Для впитывания препарата в зерно при положительной температуре воздуха рекомендуется выдерживание приманки не менее 1 суток после приготовления.

При низкой и средней численности грызунов (от 30 до 300 нор/га) рекомендуется ручная раскладка приманки в норы по 10 г в каждую с расходом от 0,3 кг/га. При высокой численности расход приманки может достигать 4 – 6 кг/га. В защищенном грунте приманку раскладывают по периметру помещений на каждые 10 м по 20 – 30 г в бумажных пакетиках.

Низкая норма расхода, отсутствие вкуса и неприятного запаха препарата в приманке не вызывают у грызунов настороженности. Они охотно и, что особенно важно, могут повторно поесть отравленную приманку практически в тех же количествах, что и продукты без родентицида.

Период защитного действия приманки – от 1 месяца и более в зависимости от численности и подвижности популяции вредителя. Интервал между обработками

не менее 16 суток. Повторная обработка рекомендуется со сменой приманочного продукта.

Интервал между родентицидной обработкой и обработкой другим пестицидом должен составлять не менее 2 недель.

Все работы с препаратом (вскрытие тары, приготовление приманок, другие работы на обрабатываемых участках) должны выполняться при обязательном использовании средств индивидуальной защиты (спецодежда, перчатки, респиратор, очки).

Запрещается применять препарат в санитарной зоне вокруг рыбохозяйственных водоемов на расстоянии 500 м от границы затопления при максимальном стоянии паводковых вод, но не ближе 2 км от существующих берегов.

**Г. НАЛИВАЙКО,**  
научный консультант-технолог  
представительства ЗАО «Щелково Агрохим»  
по Краснодарскому краю  
Фото В. ЕРМОЛЕНКО



Краснодарское представительство ЗАО «Щелково Агрохим»:  
г. Краснодар, ул. Восточнокругликовская, 45. Тел./факс (861) 215-88-23

**ФИЛИАЛ ФГУ «РОССЕЛЬХОЗЦЕНТР» ИНФОРМИРУЕТ**

В крае наступили сроки сева озимых колосовых культур. Протравливание семян – один из важнейших приемов при возделывании этих культур. Поэтому защита будущего урожая должна начинаться с обработки семенного материала препаратами комплексного действия против нескольких болезней.

# О ФИТОСАНИТАРНОЙ ОБСТАНОВКЕ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

**Ф**ИТОЭКСПЕРТИЗА, проведенная специалистами филиала в 38 районах, показала, что в крае отмечается устойчивая тенденция увеличения заспоренности семенного материала **твердой головней**. В этом году она составила 32% от слабой до средней степени. Вызывает тревогу постоянная высокая зараженность семенных партий – до 60% – в крестьянско-фермерских хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей. У некоторых фермеров максимальная заспоренность семенных партий твердой головней достигает 1900 – 2500 спор на зерно и в семенах отмечается большое количество сорусов. Да и качество семян оставляет желать лучшего. Конечно же, такое зерно ни в коем случае нельзя высевать.

Знать, что экономить на протравливании семян нельзя – это наиболее эффективный и экономически выгодный прием снижения вредоносности головневых, фузариоза, корневых и прикорневых гнилей. Высев нужно проводить семенами высоких репродукций. Ведь недаром говорится: «От худого семени не жди хорошего племени».

На многих полях после прошедших осадков появились всходы падалицы. Уничтожение падалицы приводит к гибели отложенных яиц и отродившихся личинок **хлебной жужелицы**, лишает вредителя мест обитания. Выход жуков из летней диапаузы начался в августе, отрождение личинок – в первых числах сентября. Откладка яиц жуками и отрождение личинок продлятся весь осенний период. Поля, где высев проводится семенами, токсцированными препаратом Круйзер, будут защищены от поврежденности личинками жужелицы. Этот прием не срабатывает там, где не соблюдается агротехника: не измельчаются и не заделываются в почву послеуборочные остатки, не соблюдается севооборот или занижается норма расхода препарата.

Потенциальная плодovitость жужелицы в этом году ожидается высокой, чему способствуют складывающиеся погодные условия. Следует учесть, что отрождение жужелицы началось раньше появления всходов озимых, и растения будут повреждаться с фазы шильца, что затруднит борьбу с вредителем. Экономический порог вредоносности на озимых в фазе от одного до трех листьев составляет 3 – 20 личинок/м<sup>2</sup>. Обработки следует проводить в период активного питания личинок, когда они выходят на поверхность почвы, лучше препаратами на основе диазинона.

**Мышевидные грызуны** в текущем году находятся в фазе подъема численности. В настоящее время погодные условия благоприятствуют дальнейшему подъему, популяция может достигнуть своего

Обследования показывают, что численность грызунов на всех стадиях обитания высокая. Наиболее заселены многолетние травы и обочины дорог в Центральной, Северной зонах края. Хозяйства края проводят обработки стадий резерваций. На 20 сентября обработано около 80,0 тыс. га, но этого недостаточно при имеющейся численности и состоянии популяции. Необходимо обратить серьезное внимание на данную проблему и активизировать проведение обработок.

В августе проведен краевой месячник по борьбе с мышевидными грызунами в стадиях резерваций. Для оценки хода работ в районы выезжали комиссии, и те хозяйства, где мероприятий по уничтожению грызунов проводилось недостаточно, были заслушаны на коллегиях при департаменте сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности края.

Для снижения численности грызунов очень важна своевременная уборка с наименьшими потерями урожая таких предшественников озимых зерновых, как сахарная свекла, кукуруза, подсолнечник, соя. К обработкам на озимых колосовых следует приступать при единичных норах. В стадиях резерваций при пороговой численности обработки следует продолжить. Эффективны будут такие меры, которые проводятся одновременно во всех стадиях хозяйства. Если начать борьбу при высокой численности, то потребуются огромные затраты времени и материальных средств. Не следует упускать из виду своевременные обработки вокруг птицеводческих, животноводческих ферм и комплексов с соблюдением всех мер предосторожности.

Для успешной борьбы с мышевидными грызунами следует выполнять необходимые требования:

- ранние обработки в стадиях резерваций;
- качественное приготовление и внесение припорошков;
- обработки посевов озимых в начале заселения;
- соблюдение сроков повторных обработок.

Для предотвращения массового размножения и расселения мышевидных грызунов необходимо сбить численность на подъеме до появления всходов озимых колосовых культур во всех стадиях обитания.



В последние годы в предгорных районах стала чаще регистрироваться карликовая головня, которая считается наиболее агрессивной и вредоносной болезнью. Поэтому в мероприятиях по обеззараживанию семенного материала **даже при наличии одной споры карликовой головни необходимо протравливать зерно**. Во многих партиях семян озимой пшеницы и ячменя отмечено поражение факультативными сапротрофами: фузариозом – в среднем до 1,5% в 88% партий, альтернариозом – 11–63% в 93% и др. Такая ситуация диктует: **сеять непотравленными семенами недопустимо!**

В настоящий момент ассортимент протравителей, разрешенных для применения, достаточно велик: от контактно-системных до системных, от однокомпонентных до многокомпонентных, в эффективности которых не приходится сомневаться. Это обязательный агроприем, который при выполнении всех технологических требований по обеззараживанию семян позволит получить здоровые и дружные всходы, сформировать в начальный период роста растений хорошую корневую систему. И, что очень важно, поддержать на определенном уровне фитосанитарное состояние посевов озимых колосовых культур и вырастить стабильно хороший урожай. Руководителям и специалистам хозяйств всех форм собственности необходимо



пика размножения. Это подтверждают отловы, проведенные специалистами филиала. Открываемость нор достигает 50%, доминирует обыкновенная полевка. В популяции идет размножение, 27% самок беременны с числом эмбрионов до 7 на самку. На сегодняшний день численность мышевидных грызунов в пять раз выше, чем на эту же дату 2008 года. Посевы сельскохозяйственных культур могут оказаться под угрозой уничтожения. Мероприятия по борьбе с мышевидными грызунами должны носить профилактический характер и проводиться для предупреждения их массового размножения.



В настоящий период в Северной зоне края начался лет **пшеничной мухи**, наибольшая вредоносность ее проявится на посевах озимой пшеницы ранних сроков сева. Ареал пшеничной мухи значительно расширился, но интенсивность лета выше в Северной зоне края. Обработки химическими препаратами, такими как Децис Профи, Данадим, Би-58 Новый, Суми-альфа, и другими согласно «Списку...» эффективны только по лету мух в фазе 1 – 1,5 листа у озимой пшеницы. Лет ее будет продолжаться до первых заморозков. В дальнейшем он может возобновиться и продолжиться в случае теплой погоды в зимний период, но откладка яиц происходит не будет. Всходы озимого ячменя пшеничной мухой не заселяются.

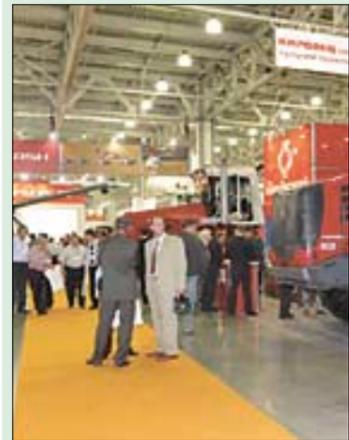
С появлением всходов озимых колосовых начнется заселение и другими видами мух – шведской, гессенской, зеленоглазкой, меромизой, опомизой. Наиболее вредоносна на озимом ячмене шведская муха. Вредоносность опомизы проявится в весенний период на посевах озимых колосовых с нулевой и минимальной обработкой почвы. Другие виды мух до настоящего времени опутимого вреда не наносили. Токсикация семян озимых колосовых с максимальной разрешенной нормой расхода защитит посевы от повреждений мухами и другими вредителями.

**О. РОЖЕНЦОВА,**  
руководитель филиала  
ФГУ «Россельхозцентр»  
по Краснодарскому краю,  
**Л. ХОМИЦКАЯ,**  
начальник отдела защиты растений,  
**Н. САСОВА,**  
заведующая лабораторией фитопатологии

**ЭХО ВЫСТАВКИ**

## От плугов до вертолетов

16 – 19 сентября в Москве прошла Международная специализированная выставка сельхозтехники «АГРОСАЛОН». В этот раз она собрала 237 компаний из 19 стран мира. 300 единиц техники было представлено посетителям в комфортных павильонах.



Отличительной чертой «АГРОСАЛОНА-2009» стали разнообразные и неожиданные агротехнические решения: от небольших электромоторных культиваторов до мощных тракторов; от традиционных плугов и сеялок до сельскохозяйственных роботов и вертолетов. За разработку новой техники и внедрение инноваций независимое жюри конкурса отметило золотыми и серебряными медалями 9 образцов сельхозмашин российского и зарубежного производства.

Все желающие приняли участие в тест-драйве за штурвалами огромных комбайнов и посоревновались в скорости с автотранспортом, который параллельно двигался по Московской кольцевой автодороге.

Неотъемлемая часть «АГРОСАЛОНА» – сильная деловая программа. Конференции и «круглые столы» по точному земледелию, ремонту сельхозтехники, землеустройству, локализации производства, колесам и шинам собрали многочисленных участников, которые делились опытом, искали решение конкретных проблем и порой устраивали нешуточные дебаты. Последний день работы выставки традиционно посвящен образовательным мероприятиям. Молодые специалисты, студенты аграрных колледжей и вузов ознакомились с техникой, на которой уже завтра им предстоит работать на полях.

Выставка получила официальную поддержку Правительства России, Министерства промышленности и торговли, Министерства сельского хозяйства, аграрных Комитетов Госдумы и Совета Федерации, а также РСПП и Союза машиностроителей.

В 2010 году «АГРОСАЛОН» пройдет в канун Агропромышленной недели в октябре. Организаторы выставки – российская и немецкая ассоциации производителей сельхозтехники РОСА-ПРОМАШ и VDMA – уверены, что международный выставочный проект «АГРОСАЛОН» сохранит динамику и в будущем году количество экспонентов и посетителей удвоится.

Пресс-служба  
СОЮЗАПРОМАШ

## СПЕЦИАЛИСТУ НА ЗАМЕТКУ

**Система испытаний сельскохозяйственной техники в России имеет долгую историю. Она берет начало в XVIII веке, когда была создана сеть опытных сельскохозяйственных учреждений по испытанию техники.**

**Современная система испытаний сельхозтехники и технологий Министерства сельского хозяйства Российской Федерации состоит из 13 независимых федеральных государственных учреждений «Государственные зональные машиноиспытательные станции» (далее МИС).**

Тем не менее низкое качество российской сельскохозяйственной техники, значительные затраты на поддержание ее в работоспособном состоянии, низкий уровень эксплуатационных показателей вынуждают сельхозтоваропроизводителей покупать значительно более дорогую импортную технику.

Обследования машинно-тракторного парка подтверждают тенденцию к замещению основных видов российской техники дорогостоящей импортной и совместного производства техникой. Если в 2001 году импортозамещение по основным группам машин составило 0 – 35%, то в 2008-м уже 26 – 87%. Рост удельного

проблемами по ремонту этой техники, так как при такой широкой гамме машин организовать эффективный сервис или производство запчастей практически невозможно, а импортные запчасти и расходные материалы в 5 – 11 раз дороже отечественных.

Еще одна проблема: на региональные рынки поступает большое количество зарубежной техники, которая не испытана в составе зональных агротехнологий и не адаптирована к зональным почвенно-климатическим условиям, районированным сортам, агрофизическим характеристикам отечественных культур. Например, картофелеуборочные комбайны и комбайны для уборки капусты из

на полях с неровным рельефом своими 28-метровыми штангами задевал за землю и за растения, в результате чего ломался.

Сеялки из Финляндии из-за некачественной термообработки имели массовые отказы рабочих органов.

Случаи ухудшения качества импортной техники перестают быть единичными и выстраиваются в систему.

**СИТУАЦИЯ** с качеством как отечественной, так и импортной техники на российском рынке сегодня практически неуправляема, что имеет простое объяснение: производитель не несет ответственности за производство некачественного товара (за исключением гарантийных обязательств). Каждый из операторов рынка играет не по определенным, общим для всех правилам, а по своим, на данный момент удобным для него понятиям, за которыми – его выгода. А все риски, связанные с приобретением некачественной техники, берет на себя только сельхозтоваропроизводитель, что абсолютно ненормально. Такую ситуацию необходимо срочно менять.

# Низкое качество сельхозтехники на российском рынке – от безответственности производителя

**В**СИЛУ многообразия природно-климатических и производственно-экономических условий ведения сельскохозяйственного производства в России станции расположены таким образом, что закрывают все агротехнологические зоны активного возделывания сельхозкультур и ведения животноводства. Деятельность каждой МИС охватывает территориальные зоны, включающие в себя от 5 до 10 областей.

К сожалению, государственные испытания сельскохозяйственной техники, поставляемой на российский рынок, сегодня для производителей необязательны. Поэтому в 2003 – 2008 гг. до 80% техники поставлялось в село без испытаний и без какого-либо контроля.

Тем не менее ежегодно осуществляется оценка потребительских свойств от 1000 до 1200 образцов сельскохозяйственной техники, проводится мониторинг свыше 1700 образцов по качественным параметрам в условиях реальной эксплуатации.

Анализ результатов периодических испытаний за 2002 – 2008 годы показывает сокращение количества машин, не соответствующих требованиям технических условий (ТУ), с 97% до 83,7%, не соответствующих нормативу по эксплуатационной надежности – с 22,5% в 2002 году до 4,3% в 2008-м, не соответствующих требованиям безопасности – с 72% до 53%. В целом в 2008 году обследования сельскохозяйственной техники в реальных условиях эксплуатации подтвердили обозначившуюся при периодических испытаниях на МИС тенденцию к улучшению качества техники. Среднее повышение уровня качества составило 11%.

Столь заметный прогресс обусловлен внедрением Минсельхозом России экономических механизмов, стимулирующих производство качественной техники. Речь прежде всего идет о финансовой поддержке производства современных сельхозмашин через систему Росагролизинга, включении такой техники в список рекомендуемой Минсельхозом России к применению в АПК, выделении субсидированных кредитов на переоснащение парка техники сельхозтоваропроизводителей, внедрения системы добровольной сертификации по показателям назначения.

Однако положение с качеством продолжает оставаться весьма сложным. Вызывает большую озабоченность значительное количество техники, не соответствующей ТУ по эксплуатационным показателям. Если в 1991 году таких машин было 10,8%, то в 2004 –



2008-м – 40,2 – 37,7%. В результате сельхозтоваропроизводители вынуждены по-прежнему нести большие затраты на поддержание работоспособности собственной техники.

**ПРОБЛЕМА** состоит в том, что на рынок вышло и выходит большое количество мелких производителей. Это районные «сельхозтехники», небольшие ремзаводы, подсобные цеха непрофильных предприятий. Большинство из них выпускает продукцию по заимствованным ТУ и техдокументации. При годовых программах выпуска в 50 – 200 машин, естественно, об испытаниях, сертификации и подтверждении качества речь не идет. Сбывая свои изделия по относительно низким ценам, такие предприятия наполняют рынок некачественной продукцией, усугубляя экономические потери в АПК.

Как положительный момент можно отметить, что практически в каждом сегменте сельскохозяйственного машиностроения определено несколько доминирующих по объемам выпуска техники предприятий. Их доля в общем объеме выпуска в каждой группе машин составляет от 33% до 97%. Эти производители развивают производство, и именно в отношении них возможна конкретная адресная поддержка со стороны государства и стимулирование повышения качества техники.

веса импортной техники произошел практически по всем основным группам машин.

Анализ данных по применению импортной техники показывает, что ряд зарубежных конструкций имеет более высокие надежность и эксплуатационные показатели, чем отечественная техника. Однако из-за значительно более высокой стоимости техники (в 4 – 7 раз), основных запчастей и расходных материалов (в 8 – 12 раз), стоимость одного часа работы машин в 2 – 16,5 раза превышает российские аналоги. Сравнение технологий выращивания и уборки зерновых в Самарской области показало, что стоимость единицы продукции при выполнении работ зарубежным комплексом в 4,4 раза выше, чем отечественным. Окупить такую дорогостоящую технику продажей сельхозпродукции при действующих ценах достаточно сложно.

Есть и другой нюанс. Поставки импортной техники на российский рынок происходят бессистемно, в результате чего формируется широкая номенклатура марок в каждой группе машин. Например, на рынок Кубани тракторы поставляют компании из 8 стран, свеклоуборочные комбайны – из 5 стран, сеялки – из 9 стран, кормоуборочные комбайны – из 5 стран, зерноуборочные комбайны – из 6 стран, культиваторы – из 9 стран. Есть вероятность, что через несколько лет хозяйства столкнутся с финансовыми

Германии оказались не приспособленными к работе в Северо-Западной зоне России из-за наличия естественных каменистых примесей в почве. Начались массовые отказы узлов. Следует отметить, что отечественные комбайны и адаптированные к нашим условиям комбайны производства ГДР (Е-686) работали здесь без проблем.

И, наконец, еще в 2006 году обследованиями выявлено появление на рынке откровенно некачественной импортной техники. В 2007 – 2008 годах данная тенденция начала приобретать системный характер.

Например, в двух основных группах (почвообработка и кормозаготовка) обследование импортных сельскохозяйственных машин показало, что от 27% до 86% техники не соответствовало принятому в России нормативу наработки на отказ в 100 часов, их наработка на отказ была сопоставима с аналогичными образцами отечественной техники.

Оборотные плуги фирмы из Польши при сборке в пятикорпусном варианте не оборачиваются, имеют системные отказы механизма разворота грядилей. Бороны трех марок фирмы из Германии демонстрируют массовые отказы зубьев, прикапывающих роликов, планок, штигельных решет, подшипников, ступиц, дисков (до 12 сложных отказов на образец). Еще пример: не адаптированный к российским условиям опрыскиватель из Германии

стала насущной, жизненно важной для сельхозотрасли задача создания механизма, обеспечивающего общие для всех правила обращения техники на рынке АПК, установление ответственности участников рынка за свою продукцию. В основе такого механизма должна лежать не зависящая от продавца информация о фактическом качестве предлагаемой продавцом техники в условиях конкретного региона.

В ЕС, Японии и других странах существует материальная ответственность производителей за некачественную продукцию. На повышение качества работают правовые экономические регуляторы, они заставляют производителей тысячами возвращать дефектную продукцию на доработку.

Создав единое для всех правовое поле, можно и отечественного, и зарубежного производителя поставить в равные условия на рынке, а также управлять качеством техники для АПК, стимулируя повышение этого качества. А просто повышать пошлины на импортную технику, что сделало наше правительство, вероятно, полагая, что в результате вырастет спрос на машины отечественные, а следовательно, и их качество, на наш взгляд, нецелесообразно.

И последнее, о чем не могу не сказать в связи с качеством техники для АПК, – подготовка кадров, эксплуатирующих эту самую технику. Мониторинг использования отечественных и, особенно, импортных машин для АПК свидетельствует о том, что основная масса механизаторов не готова работать на современных механизмах. Дальнейшие усилия по созданию новой высококачественной техники будут бессмысленны технической неграмотностью механизаторов. Жизненно необходимо восстановить единую систему профессионального образования, готовить специалистов среднего звена, провести коренное переоснащение учебной базы сельскохозяйственных вузов. Ведь дошло до того, что «продвинутые» иностранные фирмы бесплатно комплектуют наши вузы своей техникой. Почему этого не делают российские производители сельхозмашин? Разработка учебников, плакатов, справочников по новой технике, проведение семинаров – очень актуальная тема дня.

**М. ХЛЕПИТЬКО,**  
директор Государственного  
испытательного центра  
Минсельхоза России, к. т. н.

(«Аграрное обозрение»,  
27 мая 2009 г.)

Печатается с сокращениями)

# Свекловод и сахаропроизводитель: работают на один результат

– Алексей Васильевич, апрельские заморозки и последующая летняя засуха сильно ухудшили условия развития сахарной свеклы на кубанских полях. Каким, по вашему мнению, будет урожай сладкого корня в нынешнем году?

– Да, заморозки наделали немало бед, к тому же дважды: с 11 по 14 и с 22 по 24 апреля. Таким образом, из отведенных под сахарную свеклу 135 тыс. га ее всходы вымерзли на площади 52 тыс. га. Причем часть сельхозтоваропроизводителей пересевать эту культуру не стали, в результате под свеклой осталось занято лишь 117 тыс. га. Надо еще учесть, что на некоторых полях, которые не пересевались, число растений на гектаре снизилось до 60–70 против нормы в 90–100, и с учетом этого обстоятельства полновесные корни выросли в лучшем случае на площади порядка 110 тыс. га.

Из-за пересева вегетация задержалась минимум на две декады. Негативно сказался также засушливый период в июне и первой половине июля, особенно в северных районах края. Так что высокой урожайности ждать не приходится. Думаю, она составит около 300 ц/га на крут, и валовой сбор сладкого корня по краю составит 3,3–3,5 млн. т. Около 800 тыс. т нам традиционно поставляет хозяйство Ставропольского края и Ростовской области. Таким образом, в этом году будет переработано 4,1–4,3 млн. т. Для сравнения: в прошлом году сахарные заводы Кубани переработали 6,5 млн. т свеклы (из них 1,1 млн. т приходится на соседей), и из нее был выработан наибольший за всю историю кубанской сахарной промышленности объем белого сахара – 864 тыс. т.

Ныне же, увы, явный недобор: к середине сентября в прошлом году было заготовлено около 2,6 млн. т сахарной свеклы, в этом – всего 1,4 млн. Произшел соответствующий сдвиг и в сроках пуска сахарных заводов. Если в прошлом году, видя небывалый урожай и стремясь быстрее освободить поля под озимые культуры, большинство переработчиков свеклы в крае запустили свои производства в первой половине августа, то в нынешнем за весь август было запущено всего 6 из 15 наших сахарных заводов.

– Получается, нас ждет дефицит сахара?

– Российская Федерация в целом в год потребляет около 5,6–5,7 млн. т сахара. В прошлом году было произведено свекловичного сахара 3,5 млн. т, а из тростникового сырья – 2,4 млн. т, т. е. потребность в сахаре была перекрыта. В нынешнем году заводы России выработают в лучшем случае 2,8–2,9 млн. т свекловичного сахара. Сахаропеска из тростника будет произведено порядка 1,8 млн. т. Но при этом надо не забывать, что переходящий остаток сахара с прошлого года составил около 3 млн. т. Так что, если судить по абсолютным показателям, ситуация вполне благополучная и нет оснований опасаться дефицита.

– Но в магазинах уже наблюдалось увеличение цены на сахар.

– Основная причина этого явления вовсе не в низком урожае нынешнего

года. Прежде всего само производство сахарной свеклы подорожало – из-за роста цен на удобрения, семена (все они импортные), ГСМ, обслуживание техники и т. п. Значительно повысилась также стоимость энергоносителей. На период сезона переработки свеклы основная статья расходов – плата за природный газ – возросла на 25% к уровню прошлого года. Повысились и цены на вспомогательные материалы, необходимые для производства. В результате стоимость производства свеклы выросла на 25–30%, а ее переработка на сахарном заводе – на 20–25%. И если в прошлом году свеклу продавали по 1000–1200 руб./т, то в этом – по 1500–1700 руб./т.

– Причина колебания цен в так называемой давальческой схеме, практикующей во взаимоотношениях сельхозтоваропроизводителей и переработчиков свеклы: аграрий привозит на завод сырье и в качестве платы получает 70% выработанной из него продукции. 30% сахара остается переработчику за оказываемую услугу по переработке сырья. Давальческая схема себя уже давно изжила. Взять, к примеру, сегодняшнюю ситуацию: сейчас сельхозтоваропроизводитель не торопится продавать зерно – невыгодно, а имеющиеся у него запасы сахара с учетом возросшей на него цены оптово сбрасывает на рынок. В настоящее время оптово-отпускная цена сахара с завода составляет 23,4 –

Возьмем в качестве примера ЗАО «Тбилисский сахарный завод», у которого под промплощадкой, очистными сооружениями и кагатными полями занято 218 га, за которые завод платит налог на землю в размере 25,5 млн. руб., что составляет 60–70% от суммы налога на землю в целом по Тбилисскому району, т. е. от 70 тыс. га пашни! При этом на текущий ремонт к очередному сезону завод затрачивает около 30–35 млн. руб.

И еще один важный момент: основную прибыль сахарные заводы получают в период свекловичной кампании, т. е. во время переработки сахарной свеклы. Но собственного сырья на производство необходимого России

**АКТУАЛЬНО**

**Краснодарский край - ведущий сахаропроизводящий регион России, где ежегодно выращивается пятая часть свекловичного сырья страны и производится каждая четвертая тонна сахара. В 2008 году здесь был получен рекордный**



**урожай сахарной свеклы – 6 млн. 121 тыс. т при урожайности 437 ц/га. В то же время кубанские производители белого сахара сталкиваются с рядом проблем, характерных для отечественного свеклосахарного комплекса. Они требуют глубокого осмысления, продуманных и экономически обоснованных решений с расчетом на динамичное развитие отрасли в ближайшей и отдаленной перспективе.**

**Об этом наш корреспондент беседует с исполнительным директором Ассоциации предприятий сахарной промышленности АПК Краснодарского края «Кубань-сахарпром» Алексеем КАТКОВЫМ.**

И, наконец, большое влияние на цену сладкого продукта в текущем году оказало повышение цены на тростниковый сахар-сырец – с 320 дол./т в марте нынешнего года до 550 дол./т в сентябре. Причина – рост курса доллара, а также значительный недобор сырья в Бразилии из-за ливневых дождей и в Индии – из-за засухи.

Тем не менее мой прогноз оптимистичен: цена будет падать, когда все свеклосеющие регионы Российской Федерации вступят в свеклоуборочную кампанию и рынок будет перенасыщен сахаром.

– А не повлияли на ценообразование мировой финансовый кризис?

– Он прежде всего негативно отразился на техническом развитии предприятий, многие из которых планировали модернизацию и реконструкцию производства, но вынуждены были приостановить реализацию этих планов.

К примеру, ОАО «Викор» в Новопокровском районе в 2008 году за счет технической реконструкции в ремонтный период, вложив значительные средства, повысил суточную мощность переработки с 3 тыс. т до 4,5 тыс. т. Если бы кризис не помешал реконструировать другие участки, предприятие уже в этом году могло бы выйти на переработку 6 тыс. т сырья в сутки.

– Интересно отметить, что цена на сахар колебалась, тревожа потребителей, и в благополучном для сахаропроизводителей прошлом году...

23,8 тыс. руб./т и, по прогнозам, вскоре упадет до 20–22 тыс. руб./т.

Но в идеале цены должны быть регулируемы и на этапе производства свеклы, и на саму продукцию. Для этого необходимо разработать соответствующий механизм на уровне правительства. Иначе производители сырья и конечного продукта будут и впредь оставаться в неравных условиях.

В самом деле, какими бы высокотратным ни было возделывание сахарной свеклы, рентабельность ее производства составляет 40–50% против не более 10% рентабельности у завода. Кроме того, не надо забывать о торговой наценке, которая, как правило, составляет от 25% до 35% от оптово-отпускной цены завода.

– Значит, вопреки расхожему мнению у сахарных заводов жизнь не сахар?

– На многих предприятиях отрасли состояние перерабатывающих мощностей не отвечает современным требованиям, поскольку средств на реконструкцию просто нет. Даже передовые наши заводы с устойчивым производством после уплаты всех налогов (кстати, за аренду земли приходится платить до 25 млн. руб. в год) имеют чистой прибыли в лучшем случае 40–50 млн. рублей. И как прикажете крупному предприятию прожить до следующего сезона, когда только на зарплату и ремонт оборудования требуются огромные средства, соотносимые с получаемой прибылью?

объема сахара не хватает, поэтому в производство идет тростниковый сырец. Повышение цены на него делает сырьевую кампанию убыточной, но хозяева предприятий понимают, что вопрос обеспечения страны сахаром необходимо решать. Кроме того, как говорят директора, лучше убыточно работать на сырье, чем полностью стоять. Незадействованные мощности принесут еще большие убытки. Так что все 15 наших заводов будут участвовать в выработке недостающего количества сахара из импортного сырья.

– Простая логика: надо расширять посевы сахарной свеклы.

– Да, это очевидно: даже существующих сегодня на Кубани мощностей вполне достаточно, чтобы за оптимальное время – 100 суток – переработать 7–7,7 млн. т сырья. Но, увы, «качающийся» рынок привел к серьезным изменениям в сфере свеклосеяния. Тихорецкий район, к примеру, прежде сеял 11 тыс. га, в нынешнем году – чуть не в половину меньше, Тбилисский район сеял около 7 тыс. га, сейчас – 3,8 тыс. га, Тимашевский район скатился к отметке 1,2 тыс. га. А площадь посевов сахарной свеклы в Динском районе в последние 5–6 лет составляет всего 1,1 тыс. га. Многие аграрии перешли на возделывание других культур, их вынудило к этому ценовая лихорадка 2007 года, когда взлетели цены на зерно. Теперь из одной крайности сельхозтоваропроизводители бросились в другую, и разумным это назвать нельзя: ведь свекла – лучший

предшественник озимых культур. Тем не менее сегодня от 20% до 40% площадей в некоторых хозяйствах засеивается подсолнечником, экономическая привлекательность сахарной свеклы как культуры резко упала. Хотя резко изменившаяся цена на сахар в текущем году дает свеклосдатчикам значительную финансовую прибавку.

– Предпринимаются ли меры на государственном уровне для выхода из создавшейся ситуации?

– Летом нынешнего года на правительственном уровне принята программа развития свеклосахарного комплекса России на 2009–2012 гг., которая предусматривает доведение производства свекловичного сахара до 80% к уровню общего его производства в стране за счет увеличения площадей под выращивание сахарной свеклы и повышения урожайности с гектара. Намечено техническое перевооружение сахарных заводов, для чего будут выделяться субсидии. Словом, предпринимаются усилия для обеспечения продовольственной безопасности страны, что приведет в итоге к повышению занятости селян и работников перерабатывающей сферы, техническому перевооружению отрасли и т. д.

Но, на мой взгляд, еще необходимо формирование общих интересов сельхозтоваропроизводителей и переработчиков – чтобы они работали, образно говоря, на один мешок с сахаром. Для этого необходимо управляемая ценовая политика, ограничения на ввоз сырья и т. д. Иначе могут быть неприятные сюрпризы. И так уже 2 года не работает Лабинский сахарный завод, резко снизили выработку Динской и Кореновский сахарные заводы.

– Господдержка – это, конечно, хорошо, но результаты намечаемых мер мы увидим еще не скоро. А что, по-вашему, можно предпринять, чтобы добиться перелома к лучшему в ближайшее время?

– Уже сейчас очевидно, что в выпрыжке оказались предприятия, которые вовремя создали холдинги, т. е. как раз обеспечили ту взаимосвязь сельхозтоваропроизводителя и сахарного завода, о которой я говорил. В Усть-Лабинском районе, например, агрохолдинг «Кубань», имея собственные площади под посевы сахарной свеклы, в прошлом году переработал 400 тыс. т, в этом году планирует объемы не менее 350 тыс. т, потому что здесь есть заинтересованность в стабильном обеспечении завода сырьем. ЗАО «Успенский сахарник» создало 2 агрофирмы, оснащенные современной сельскохозяйственной техникой, сахарная свекла возделывается на площади 8,5 тыс. га. В прошлом году завод переработал 800 тыс. т сырья, и в нынешнем не намерен снижать объемы.

Подобные агропромышленные союзы и есть основа для дальнейшего роста производства сахара из отечественного сырья. И это будет способствовать стабилизации доходности как аграриев, так и переработчиков. То есть они все вместе работают на конечный результат – тот самый «мешок». И распределение прибыли потом соответствующее – на пашню и на развитие переработки.

Так что ближайшая перспектива развития перерабатывающих отраслей – именно в единении, создании агропромышленных союзов в свеклосеющих зонах. А «изменившийся» отношение к сахарному корню крестьянин сразу увидит выгоду и вернется к его выращиванию. Недаром же по соседству с кубанскими районами, имеющими сахарные заводы, начали активно возделывать свеклу хозяйства Ростовской области.

Беседовал В. ЛЕОНОВ

**Агропромышленная газета юга России**

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

**Редакционная коллегия:**

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

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

Адрес редакции и издателя: 350010, г. Краснодар, ул. Зиповская, 5, корп. 7, офис 305, тел./факс: (861) 278-23-09, тел. 278-22-09. E-mail: agropromyug@mail.ru

Газета перерегистрирована. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-24713 от 16 июня 2006 г. Федеральная служба по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия. Газета отпечатана в типографии ОАО «Печатный двор Кубани» по адресу: г. Краснодар, ул. Тополиная, 19. Тираж 7000 экз. Подписано в печать 28.09.2009 г. По графику: в 15.00. Фактически: в 15.00. Заказ 5233. Мнения, высказанные на страницах газеты, могут не совпадать с точкой зрения редакции. За содержание рекламы и объявлений ответственность несут рекламодатели. Перепечатка материалов - с согласия редакции. Цена свободная.

# «БеларусЮгСервис»: в основе работы – комплексный подход



## ТВОИ ПАРТНЕРЫ, СЕЛО!

17 сентября в Сочи состоялось совещание для руководителей предприятий, реализующих и обслуживающих на юге России технику белорусских производителей. Выступая перед собравшимися, заместитель премьер-министра Республики Беларусь В. П. Буря отметил, что большую роль в продвижении в регион этих машин и развитии сервиса наряду с торговыми домами играют официальные дилеры.

Уже три года подряд в числе лучших дилеров по Российской Федерации числится ООО «БеларусЮгСервис», расположенное в г. Азове Ростовской области и работающее в тесном контакте с торговыми домами «МТЗ-Краснодар» и «МТЗ-Ставрополь». Оно демонстрирует высокий уровень сервисного обслуживания и подготовки специалистов, обладает развитой материально-технической базой, обеспечивает стабильные объемы продаж.

Мы попросили директора этой компании Николая БАЛАЦКОГО рассказать о сегодняшнем дне предприятия и задачах, стоящих перед его коллективом.

– Николай Алексеевич, назовите основные виды деятельности ООО «БеларусЮгСервис».

– Кредо компании – комплексный подход к вопросу обслуживания наших клиентов. Именно поэтому ООО «БеларусЮгСервис» за 6 лет существования завоевало заслуженный авторитет как среди производителей техники, так и среди руководителей хозяйств. Основа нашей деятельности – продажа, гарантийное и сервисное обслуживание всего модельного ряда тракторов «Беларус», в т. ч. энергонасыщенных машин. Кроме того, наша компания осуществляет продажу, гарантийное и сервисное обслуживание сельхозмашин отечественного и импортного производства для почвообработки,

посева и посадки сельскохозяйственных культур, внесения удобрений и защиты растений, заготовки кормов. При этом мы можем при необходимости предоставить помощь в подборе сельскохозяйственных машин для агрегатирования с требуемой маркой трактора МТЗ.

В нашей компетенции также реализация запасных частей и расходных материалов для всех моделей тракторов «Беларус», российской и зарубежной сельхозтехники. И, наконец, ООО «БеларусЮгСервис» проводит обучение механизаторов и инженерно-технических работников особенностям эксплуатации новых моделей тракторов. К услугам клиентов также консультации агрономов, инженеров

технического центра, мобильные ремонтные бригады, семинары по новым технологиям в земледелии.

– Тракторы МТЗ – это своеобразная визитная карточка вашей компании, не так ли?

– Совершенно верно, продажа и сервисное обслуживание тракторов «Беларус» – главная цель создания ООО «БеларусЮгСервис». То есть любой трактор, который производится в РУП «МТЗ», мы можем экономически и технологически обоснованно подобрать для условий работы в конкретном хозяйстве, провести предпродажную подготовку, а в дальнейшем осуществлять его гарантийное и послегарантийное обслуживание.

Сегодня особый интерес у аграриев вызывают энергонасыщенные трактора, которые три года назад мы начали поставлять в хозяйства ЮФО: модели «Беларус 2022.3» и «Беларус 252ДВ», предназначенные для выполнения энергоемких операций, связанных с почвообработкой, посевом, уходом и уборкой, а также в промышленности, на дорожно-строительных, мелиорационных и землеройных работах. По показателю «цена – качество» эти машины не уступают зарубежным аналогам, а по ряду характеристик даже превосходят их.

Кстати, из всего объема продаж тракторов марки «Беларус 2022» по России за последних три года третья часть приходится на ООО «БеларусЮгСервис». Несомненно, за этими и другими энергонасыщенными трак-

торами белорусского производства большое будущее.

– Сегодня во всем мире во главу угла ставится сервисное сопровождение реализованной техники, и это тоже важный показатель вашей деятельности.

– Действительно, мало создать и выпустить хорошую машину – важно обеспечить ее дальнейшую работу при минимальных затратах сельхозпроизводителя. Работая в тесном контакте с заводом, мы все выигрываем: и производитель, и дилер, и хозяйство. Сегодня мы по праву официально представляем РУП «МТЗ» по техническому обслуживанию техники торговой марки «Беларус», причем за последние годы ООО «БеларусЮгСервис» значительно упрочило свою сервисную и ремонтную базу.

– В ассортименте продукции, продаваемой компанией, немало другой современной техники помимо белорусской. Расскажите о ней подробнее.

– ООО «БеларусЮгСервис» продвигает на рынок не только новые машины, но и современные технологии возделывания сельхозкультур, поэтому у нас всегда в наличии лучшие почвообрабатывающие агрегаты и орудия ведущих отечественных и зарубежных производителей. Компания пред-

лагает технику для любых методов обработки почвы: традиционного с оборотом пласта, минимального и нулевого. В отделе продаж компании работают не только инженеры, но и агрономы, которые могут дать квалифицированную консультацию по применению техники, а также ее агрегатированию с тракторами «Беларус», поскольку эти машины сегодня способны работать с любыми орудиями, в том числе импортными, выполняя весь производственный цикл.

В частности, мы активно продаем технику и сельхозорудия таких производителей, как «БДМ-Агро», «Ярославич», «ЛидАгроПромМаш», «ЛидСельМаш», Минский завод шестерен. С 2006 года работаем с производителями из дальнего зарубежья: «Sulki», «Monosem», «Dammann», «Teetje» и др. При этом не только гарантируем поставку лучших отечественных и импортных машин и орудий, но и обеспечиваем их надежное сопровождение.

В заключение хочу поблагодарить клиентов нашей компании за доверие, которое они оказали нам, и выразить искреннюю благодарность за их труд, любовь к родной земле и веру в ее возрождение.

В. ЛЕОНОВ

## Комбайн кормоуборочный прицепной с автономным двигателем "МАК-60 АВТОНОМ"



Средняя производительность комбайна в зависимости от вида массы: 40 - 60 тонн в час измельченной массы.

В отличие от других прицепных комбайнов «МАК-60 АВТОНОМ» оснащен собственным двигателем для привода измельчителя и рабочих органов мощностью 156 или 172 л. с.

Комбайн агрегируется с трактором МТЗ-80 или другим трактором класса 1,4 т.с. Для работы автономному кормоуборочному комбайну не требуется трактор с валом отбора мощности (ВОМ). Процесс скашивания, подбора и измельчения осуществляется собственным двигателем комбайна.



Ширина жатки для трав	3 или 4 м
Ширина кукурузной жатки	3 м
Мощность двигателя Д-245	156 или 172 л. с.
Емкость топливного бака	120 л
Масса сухая	1480 кг
Цена с НДС	
- комбайн с измельчителем и ДВС	1 088 600 руб.
- подборщик	69 500 руб.
- травяная жатка	139 500 руб.
- кукурузная жатка	218 600 руб.

производственная компания  
**AGROMASTER**

423970, Республика Татарстан, Муслимовский район, п. Муслимово, ул. Тукая 33а,  
Тел./факс: 8 (85556) 2-52-44; 2-35-40; м. 8-917-395-7501.  
E-mail: agromaster@mail.ru, www.pk-agromaster.ru