



современные технологии - в сельхозпроизводство и переработку!

Агропромышленная газета юга России

№ 37 - 38 (188 - 189) 16 ноября - 13 декабря 2009 года

Независимое российское издание для руководителей и специалистов АПК

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

Дорогие наши читатели, партнеры!

Приближается самый любимый народный праздник – Новый год! Мы встречаем его в непростое время, никто из аналитиков не берется предсказать, что принесет он с собой. Но, какие бы кризисы ни потрясли мир, герои наших публикаций не перестанут выходить в поля на фермы, чтобы накормить свой край, всю нашу огромную страну.

Мы желаем всем реализации планов, финансового благополучия и прекрасного, праздничного настроения!

Благодарим всех, кто был с нами в прошедшем году, и надеемся, что в будущем наша совместная работа будет еще более успешной и продуктивной!

КРУПНЫМ ПЛАНOM

Динской район расположен в центральной зоне Кубани. Всего 30 километров отделяют его административный центр – станцию Динскую от Краснодара. Удобное географическое положение (район граничит с краевым центром, Усть-Лабинским, Кореновским, Тимашевским, Калининским районами и Республикой Адыгея), а также уникальные по своей красоте места отдыха, рыбалки и охоты, разнообразие флоры и фауны делают это муниципальное образование одним из наиболее инвестиционно привлекательных в крае.



Динской район: курс на прогрессивные агротехнологии



МНОГИЕ КОМПАНИИ и предприятия еще и потому охотно приобретают или арендуют в Динском районе земельные участки и помещения, а также строят новые сооружения, что их стоимость и арендная плата здесь существенно ниже, чем в краевом центре.

Для развития бизнеса и предпринимательства немаловажен и такой фактор, как прохождение через территорию Динского района трех железнодорожных магистралей общегосударственного значения. По ним из различных регионов страны через Краснодар идут пассажирские и грузовые составы к важнейшему порту на Черноморском побережье – городу-герою Новороссийску и через Керченский пролив – на Крымский полуостров. Станции Динская и Новотитаровская – крупные железнодорожные узлы.

Через район проходят также автомобильная дорога федерального значения «Дон» и две автодороги субъекта Федерации: Краснодар – Ейск, Темрюк – Краснодар – Кропоткин. Общая протяженность асфальтированных дорог в районе составляет 245,8 км.

Площадь территории Динского района 136 196 га. Это земли сельскохозяйственного назначения, сельские поселения, прилегающие к ним территории общего пользования, рекреационные зоны. В состав района входит 10 сельских округов с 27 населенными пунктами. Численность населения превышает 126 тыс. человек.



Глава МО Динской район С. В. Жиленко

Экономика муниципального образования Динской район определяется такими отраслями, как агропромышленный комплекс, стройиндустрия, потребительская и социальная сферы, коммунальная инфраструктура, транспорт, связь и телекоммуникации, малый бизнес, финансовая инфраструктура, инвестиционная деятельность.

(Окончание на 2-й стр.)

Выбирать известную марку техники или поставщика?

ВОПРОС РЕБРОМ

На сельскохозяйственных выставках огромные площади традиционно отводятся под сельхозтехнику. Внимание посетителей значительными характеристиками привлекают тракторы, комбайны, орудия для обработки почвы, посева и внесения удобрений. Определяющими в выборе того или иного образца становятся, как правило, передовые инженерные решения и громкие имена производителей.

КОМПАНИЯ «БИЗОН» на агропромышленном форуме «ЮГАГРО-2009» в г. Краснодаре решила нарушить всеобщую идилию буйства предложений и сельскохозяйственного гламура. Даже совершенная техника нуждается в качественном обслуживании. Чтобы в горячую пору не остаться один на один со своей проблемой, считают специалисты, нужно выбирать не заокеанского производителя, а надежного поставщика.

– Сегодня на рынке много хорошей сельхозтехники, – подчеркнул Сергей Суховенко, генеральный директор компании «Бизон». – Однако оценивать ее нужно с точки зрения готовности продавца обеспечить ее своевременным сервисным сопровождением, комплектующими и запасными частями. Опытные люди говорят: покупаешь не технику, а поставщика. Это от качества его работы зависит, будет ли сельхозмашина эффективно трудиться в поле или превратится в дорогостоящий балласт.

Точку зрения компании разделили и гости выставки. В центре внимания аграриев – потенциал Бизона по техническому обеспечению работы сельхозтехники: региональные сервисные центры в Ростове-на-Дону, Морозовске, Миллерово, Новокубанске и пос. Орловском, 42 мобильных экипажа с радиусом действия каждого 250 км, квалифицированный персонал. Сегодня Бизон обслуживает поставляемые им отечественные и импортные машины более чем в тысяче сельхозпредприятий. География – Южный федеральный округ. Главная цель – сократить до минимума вынужденный простой техники, в максимально короткое время прибыть в хозяйство и восстановить производственный процесс.

– Продать технику – только половина дела, – считает Сергей Суховенко. – Обе-



НАША СПРАВКА

Агротехнологический холдинг «Бизон» – крупнейший поставщик отечественной и зарубежной сельскохозяйственной техники в ЮФО. Региональная сеть компании охватывает Ростовскую и Волгоградскую области, Краснодарский и Ставропольский края.

Бизон – представитель более 100 ведущих производителей сельхозтехники. Обслуживает свыше 12 тыс. сельскохозяйственных предприятий. Разрабатывает и внедряет инновационные агротехнологии. Опытные полигоны занимают площадь свыше 18 тыс. гектаров.

Лауреат Премии Правительства РФ в области качества, премии администрации Ростовской области «Донское качество», дипломант программы «Российское качество», сертифицирован Европейским фондом менеджмента качества EFQM.

спечить ее бесперебойную работу – другая, куда более важная, задача поставщика. Часто о ее значении умалчивают, прикрываясь вывесками известных брендов. Техники действительно предлагается более чем достаточно, однако выбор у агрария оказывается не таким уж большим.

К. ДМИТРИЕВ

Фото из архива компании «Бизон»



Программа государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей

Оператор в Краснодарском крае – «КУБАНЬАГРОЛИЗИНГ»:

350072, г. Краснодар, ул. Ростовское шоссе, 22/1. Тел. (861) 257-10-50.

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

Динской район: курс на прогрессивные агротехнологии

(Окончание.
Начало на 1-й стр.)

Аграрный сектор

Ведущая отрасль – АПК представлена сельским хозяйством и перерабатывающей промышленностью. В сельхозпроизводстве главную роль играет растениеводство. Преобладающие культуры в структуре посевных площадей – зерновые и зернобобовые.

Итоги работы отрасли сельского хозяйства за 10 месяцев 2009 года свидетельствуют о росте объемов отгруженных товаров собственного производства, работ и услуг, выполненных своими силами крупными и средними сельскохозяйственными организациями: они возросли на 17,8% к соответствующему периоду 2008 года и оцениваются в 942 609,9 тыс. руб., в том числе в животноводстве – 393 644,2 тыс. руб., растениеводстве – 548 965,7 тыс. руб.

В растениеводстве валовой сбор зерновых колосовых и зернобобовых культур составил 179,7 тыс. т при средней урожайности 53,4 ц/га. Наивысших урожаев зерновых культур добились в ОАО «Племзавод им. В. И. Чапаева», ООО «Краснодарагроальянс», ООО «Агрофирма «Луч».

В последние годы в агросекторе района наблюдаются такие положительные тенденции, как увеличение использования и расширение ассортимента минеральных удобрений, совершенствование системы защиты растений, развитие семеноводства на современной научной основе. Кроме того, ряд агропредприятий внедряет безотвальную систему обработки почвы и другие энергосберегающие технологии (ООО «Агрофирма «Луч», ООО «Нива Кубани»), идет повсеместное обновление тракторных парков с заменой техники на современную, высокопроизводительную.

Большое хозяйственное значение в растениеводстве имеют овощеводство и плодоводство. Ведущие садоводческие хозяйства района – ЗАО «Виктория-92» и ОАО «Агроном» реализуют программу поэтапной интенсификации выращивания плодов и ягод. Здесь используют современные технологии полива, позволяющие значительно увеличить урожайность.

Производством животноводческой продукции в районе занимаются 7 крупных хозяйств. Это 5 свиноводческих ферм, 17 – КРС, в том числе 14 МПФ. За 10 месяцев животноводы района произвели 8076,6 т мяса, в том числе КРС – 1771,8 т, что составляет 104% к уровню прошлого года, свинины – 2459,9 т, мяса птицы – 3841,6 т, что на 15,2% больше, чем за тот же период 2008 года.

Производство мяса на выращивании крупного рогатого скота было увеличено в таких хозяйствах, как СПК «Колос», ОАО «Племзавод им. В. И. Чапаева», ОАО «Рассвет», ООО «Конезавод «Олимп Кубани». Производство мяса птицы на выращивании увеличилось в ЗАО ППФ «Кавказ».

Валовой надой молока на сельхозпредприятиях района за 10 месяцев составил 20 944,5 т, или 105% к уровню 2008 года. Превышает прошлогодний уровень на 9% ОАО «Племзавод им. В. И. Чапаева», на 31% – СПК «Колос», на 7% – ОАО «Рассвет».

По состоянию на 01.11.2009 года объем налогов поступлений от сельскохозяйственных организаций в консолидированный бюджет края составил 83 046 тыс. рублей, это 105,7% к аналогичному периоду прошлого года.

В 2009 году из краевого бюджета поступили субвенции на выплату субсидий личным подсобным хозяйствам

в сумме 6 189 802 руб. 19 коп. 20 ЛПХ выплачены субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам на сумму 159 122 руб. 59 коп.

Промышленность

Промышленность района представлена 10 крупными и средними и более чем 180 малыми предприятиями. Наиболее развитые отрасли – пищевая перерабатывающая промышленность и производство строительных материалов.

Крупные перерабатывающие предприятия, такие как ООО «Бондюэль-Кубань», ОАО «Динсксахар», ЗАО «Мясоперерабатывающий комплекс «Динской», ЗАО «Кондитерская фабрика «Южная звезда», ОАО «Консервный завод «Динской» и другие, производят около 90% общего объема промышленной продукции. Здесь выпускаются плодоовощные консервы, кондитерские изделия, сахар-песок, хлеб и хлебобулочные изделия, мука, крупы, растительное масло, стуженное молоко, безалкогольные напитки и целый ряд другой продукции.

Район занимает лидирующие позиции в производстве строительных материалов. Часть объема выпускаемой продукции приходится на малые предприятия и подсобные хозяйства.

Кстати, в муниципальном образовании Динской район в 2008 году разработана и принята районная целевая программа поддержки малого и среднего предпринимательства на 2009 – 2011 годы, что позволит увеличить число субъектов малого и среднего бизнеса, обеспечить рост оборота на малых и средних предприятиях, поступление налогов от субъектов малого и среднего предпринимательства в консолидированный бюджет края.

Инвестиционная деятельность

Инвестиционные процессы в Динском районе имеют стабильную положительную динамику, причем значительные объемы инвестиций направляются на стратегически значимые отрасли – образование и здравоохранение.

В нынешнем году район принял участие в VIII Международном инвестиционном форуме «Сочи-2009». Муниципальное образование представило на нем 5 инвестпроектов с бизнес-планами и необходимым комплектом документов: строительство жилого микрорайона в ст. Динской (микрорайон Северный, стоимость проекта 1,5 млрд. руб., площадь земельного участка 510 га); строительство кондитерской фабрики в ст. Старомышастовской (стоимость проекта 152 млн. руб., площадь земельного участка 4,6 га); строительство цеха по производству безалкогольных напитков и минеральной воды в ст. Старомышастовской (стоимость проекта 78 млн. руб., площадь земельного участка 4,6 га); строительство спортивного комплекса с бассейном в ст. Динской (стоимость проекта 90 млн. руб.); строительство тепличного комплекса в с. Красносельском (стоимость проекта 40 млн. руб., площадь земельного участка 20 га).

В рамках форума подписано 3 соглашения о реализации инвестиционных проектов на сумму 320,0 млн. руб. Это строительство в ст. Старомышастовской кондитерской фабрики – ООО «Кубанская кормилица» и цеха по производству безалкогольных напитков и минеральной воды – ООО «Хотос-Дринк», а также возведение спортивного комплекса с бассейном в ст. Динской – ИП Мануйлова В. А.

Подготовил В. ЛЕОНОВ

ПЕРЕДОВОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

Завод «Бондюэль-Кубань», расположенный в ст. Новотитаровской Динского района, – один из первых зарубежных инвестиционных проектов в Краснодарском крае и первое предприятие «Бондюэль» в России. 15 сентября 2004 г. состоялось открытие первой очереди завода. С тех пор прошло более пяти лет. Все это время предприятие наращивало производственные мощности, расширяло ассортимент выпускаемой продукции, формировало высокопрофессиональный коллектив.

С момента закладки первого камня в основание завода до сегодняшнего дня руководит им Е. Н. ЗЫКОВ, с которым мы сегодня беседуем.



На праздновании 5-летия завода. Справа – глава МО Динской район С. В. Жиленко, в центре – директор ООО «Бондюэль-Кубань» Е. Н. Зыков, слева – Бенуа Бондюэль

Первый в России, показательный в регионе

– Евгений Николаевич, 5 лет – достаточный срок, чтобы подвести первые итоги. Это еще и первая знаменательная дата в жизни предприятия. Что достигнуто за это время?

– Да, мы подводим итоги пятилетнего стратегического плана развития общества и ставим перед собой новые задачи.

За это время мы запустили две производственные линии, то есть полностью выполнили план развития завода, что позволило ежегодно выпускать до 100 млн. банок консервированных овощей. Всего за 5 лет мы произвели около 400 млн. банок, под требуемый объем увеличили складские помещения, расширили ассортимент продукции: зеленый горошек, сахарная кукуруза, фасоль белая и красная. Причем за каждым наименованием лежит серьезная технологическая и техническая подготовка, обучение персонала. В настоящий момент продукция «Бондюэль» занимает 46% рынка консервированных овощей в Российской Федерации, высокая доля рынка и во многих республиках бывшего СССР.

Главный приоритет в нашей работе – высокое качество выпускаемой продукции, которое обеспечивается безукоризненным соблюдением технологической дисциплины, начиная от выращивания овощей до закатки их в банки, хранения и поставки. Мы используем только натуральное сырье, выращенное на собственных полях либо на полях партнеров, без применения консервантов, химических добавок. Большинство полей орошаемые, что позволяет выращивать овощи самого высокого качества. ООО «Бондюэль-Кубань» сертифицировано по международной системе менеджмента качества ISO 9001:2000. Общество награждено дипломом «Экологически чистая продукция».

Как результат – из года в год растет спрос на наши консервированные овощи. Даже в условиях мирового кризиса наметившийся некоторый спад в реализации не стал критичным.

Подчеркну, что «Бондюэль-Кубань» вошел в число лидеров среди остальных заводов «Бондюэль» во всем мире. Так что стартовые 5 лет мы использовали с максимальной эффективностью.



– Планируется ли дальнейшее развитие предприятия?

– Устойчивое развитие – наша стратегия на ближайшие годы. Несмотря на кризис, мы рассматриваем вопрос увеличения объема производства до 120 млн. банок в год при одновременном расширении ассортимента. Безусловно, это потребует дополнительных ресурсов: технологических, технических, сырьевых, маркетинговых, кадровых. Но мы к этому готовы.

– Нет ли проблем с обеспечением производства необходимым количеством сырья?

– Как я уже сказал, качество нашей продукции начинается на полях. Часть овощного сырья выращиваем сами на арендованных площадях, часть – поставляют по договорам коллективные и фермерские хозяйства Динского, Калининского и Тимашевского районов. Мы предоставляем им семенной материал, обеспечиваем уборку урожая, а весь технологический цикл контролируют наши агрономы.

– Комфортно ли россиянину работать на предприятии с зарубежным капиталом?

– За 5 лет коллектив в основном сложился. Отсеялись те, кого не устроили наши требования, остались те, кто хочет и может работать, дорожит своим местом. В общем, сформировался профессиональный коллектив. Мы ценим наших сотрудников. Средняя заработная плата на заводе составляет более 20 тыс. рублей, обеспечен полный социальный пакет. Успешным сотрудникам обеспечиваем возможность карьерного роста.

Сегодня на постоянной основе у нас работают 110 человек, в сезон привлекаем со стороны до 300 сезонных рабочих. Подавляющее большинство из них возвращаются к нам на работу вновь и вновь.

– Как участвует «Бондюэль-Кубань» в общественной жизни района, края?

– Мы конструктивно сотрудничаем с администрациями Динского района и Новотитаровского поселения, где расположен завод. Глава района Сергей Викторович Жиленко всегда в курсе наших дел и оказывает поддержку в работе. Мы активно участвуем в общественной жизни Динского района. Оказываем большую благотворительную помощь инвалидам и малообеспеченным семьям. Спонсируем спортивные общества района. Об этом свидетельствуют многочисленные грамоты, дипломы и благодарственные письма.

ООО «Бондюэль-Кубань» является крупнейшим налогоплательщиком. С начала проекта во все уровни бюджета выплачено 442 млн. рублей налогов, а только за 9 месяцев 2009 года во все уровни бюджета, в том числе районный, перечислено более 90 млн. рублей.



В 2007 г. заработала вторая очередь завода

На празднование 5-летия на завод приехал С. В. Жиленко. В приветственном слове он отметил большой вклад ООО «Бондюэль-Кубань» в экономику района, пожелал нам новых производственных успехов и порекомендовал другим предприятиям района использовать наш опыт работы в рыночных условиях, в кризисный период.

– Ближится Новый 2010 год. Ваши пожелания в преддверии праздника?

– Новый год – это всегда новые надежды, прощание со старыми проблемами. Хочется, чтобы он всем принес добро, радость, уверенность в завтрашнем дне. Ну и, конечно, желаем встретить веселый праздник с хорошим настроением и нашей вкусной продукцией на столе. С Новым годом!

С. ДРУЖИНОВ
Фото автора

John Deere:

ПРАКТИКА НАДЕЖНОГО ПАРТНЕРСТВА

СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНИКА

На XVI Международном агропромышленном форуме «ЮГАГРО-2009» ООО «Агро-Строительные Технологии» (компания «АСТ») - официальный дилер корпорации John Deere и ведущий оператор на рынке импортной сельскохозяйственной техники в ЮФО - традиционно представило широкую линейку техники и оборудования для агропроизводства.

Там, где применяются прогрессивную технику и современные технологии из «арсенала» компании John Deere, результаты говорят сами за себя, и сегодня география продаж «зеленой техники» охватывает обширную территорию России, в том числе со специфическими природно-климатическими условиями. Ассортимент ее настолько широк, что может удовлетворить потребности любого хозяйства вне зависимости от применяемых в нем технологий.

Как сделать клиента счастливым

Как рассказал нашему корреспонденту региональный директор по продажам техники корпорации John Deere Сергей Диденко, в России за последний год наблюдалось сокращение объемов реализации сельскохозяйственной техники. В то же время высокая активность потенциальных клиентов в ходе выставки «ЮГАГРО-2009» говорит о том, что кризис пошел на убыль. Банки готовы финансировать сельхозтоваропроизводителей, и те в свою очередь живо интересуются возможностью приобрести надежную сельхозтехнику. Потенциал рынка повышается.

Компания John Deere ставит задачу не только продать технику, но и продвинуть то технологическое решение, которое обеспечит ее максимальную эффективность, что и сподвигнет агрария еще и еще раз обратиться к нам, - отметил С. Диденко. - Эта концепция предполагает дальнейшее развитие системы технической поддержки продукта и профессионального обучения персонала. Поэтому в основу развития бизнеса компании John Deere в России положена работа через сеть авторизованных дилеров, в частности компанию «АСТ». Это серьезный и сильный партнер, который в состоянии инвестировать, поддерживать и продвигать наш продукт.

Есть несколько индикаторов качества работы дилера. Первый и основной - «счастливые клиенты». За четыре года деятельности компании «АСТ» - с августа 2005 года - нареканий от потребителей не поступало.

Как компания этого добилась? Во-первых, мы команда единомышленников и стараемся сделать все возможное для успеха наших клиентов, ведь они самое дорогое, что у нас есть. Второй момент - инвестиции в запасные части и сервис, в обучение персонала. И третье - быстрое реагирование на любую потребность клиента.

Сегодня у компании «АСТ» 8 филиалов: 3 - в Краснодарском крае, 1 - в Адыгее, 2 - в Ростовской области, 2 - в Волгоградской области. Такая сеть обеспечивает оперативное устранение неисправностей техники на территории ЮФО.

С. Диденко отметил также большой потенциал развития российского рынка сельхозтехники, на котором компания John Deere планирует



Клиент - главная ценность компании АСТ

занимать более прочные позиции, поскольку машинно-тракторный парк многих российских сельхозтоваропроизводителей давно устарел, что приводит к повышенным потерям и в конечном итоге к снижению эффективности агробизнеса. В то же время техника John Deere постоянно совершенствуется: ежедневно компания инвестирует около 3 млн. долларов в научно-технический прогресс и разработку новых моделей. Так что у российских аграриев есть возможность выйти на гораздо более высокий уровень сельхозпроизводства.

Два новых филиала

Рассказывая об экспозиции компании «АСТ» на «ЮГАГРО-2009», ее коммерческий директор Владимир Вертей отметил, что часть представленной на выставке самоходной и прицепной техники прибыла сюда не с торговых площадок, а из различных хозяйств, где она успешно работала. Это свидетельство широкой востребованности машин и агрегатов John Deere. Поэтому вниманием посетителей пользовались и зерноуборочный комбайн JD 9670 STS (приспособленный, в частности, для уборки риса) на полугусеничном ходу, и трактор John Deere 8430 с двигателем 305 л. с., и гусеничный трактор John Deere 9430 T, и самоход-

ный опрыскиватель John Deere 4730. Здесь же разместились самоходные газонокосилки John Deere 145 и John Deere 720, экскаватор-погрузчик John Deere 325 и телескопический погрузчик Panogamic 101 NM (Италия).

Новые машины мы как раз представляем в непростом для мировой экономики году, - подчеркнул В. Вертей. - И это признак того, что для нас этот год был удачным. Намеченные планы реализованы, а некоторые даже перевыполнены. Открыто два новых филиала компании.

Безусловно, кризис негативно отразился на финансовом состоянии наших клиентов, поэтому возникла необходимость в разработке и внедрении новых механизмов финансирования, условий поставки техники и т. д., чтобы отношения с клиентами стали более тесными и доверительными (все моменты

Мы давно пришли к выводу, что не может быть продаж без послепродажного обслуживания, и отвечаем за этот участок работы на весь срок службы техники. Охватывая сервисом Ростовскую, Волгоградскую области и Краснодарский край, мы реагируем на заявки, проводим диагностику и устраняем неисправности достаточно

оперативно, т. к. среднее расстояние между ближайшим сервисным центром и клиентом составляет 120 - 150 км. Это означает, что на выполнение заявки уйдет максимум сутки с момента ее принятия по телефону или факсу.

Сегодня у нас 100 механиков и 50 выездных автомобилей, оборудованных необходимым диагностическим и ремонтным оборудованием. С появлением новых филиалов в Адыгее и на востоке Ростовской области набирается и обучается дополнительный персонал, закуплены автомобили.

В межсезонье - с октября по май - идет теоретическое и практическое обучение диагностике и ремонту по всем продаваемым в России моделям техники John Deere. Первый семинар мы проводим во время продажи техники. Наша задача не только правиль-

КОМПЕТЕНТНОЕ МНЕНИЕ

Иван МОЛЧАНОВ, директор Северо-Кубанской опытной станции КНИИСХ им. П. П. Лукьяненко:

Исходя из опыта эксплуатации техники John Deere в своем хозяйстве, мы пришли к выводу, что она себя оправдывает. Сокращается время, затрачиваемое специалистами на организацию производства, высокая надежность сводит до минимума ремонт.

У нас два трактора 8000-й серии и комбайн John Deere 9660 STS. Он отработал четыре года и убрал зерновые уже более чем на 8000 га. В этом сезоне убрано зерновых, кукурузы и подсолнечника на 2500 га. Техника может работать сутками, ее производительность на зерновых - 75 га/сут., она очень экономична, комфортна.

Преимущество техники John Deere еще и в том, что можно использовать систему точного вождения, позволяющую добиться максимальной производительности и минимума издержек. По сервису одно лишь нарекание: цены кусаются. Но зато сами ремонтники не занимаемся, специалисты компании «АСТ» делают все в срок и качественно.

Виктор СТАЦЕНКО, коммерческий директор ОАО «Родина» Новокубанского района, станция Бесскорбная:

У нас больше 15 единиц самоходной техники John Deere - комбайны, в т. ч. кормоуборочные, тракторы 7000-й и 8000-й серий. Используем высокопроизводительную, мощную и надежную технику John Deere и в растениеводстве, и в животноводстве. В хозяйстве 17 тыс. га пашни, 2000 дойных коров, 7000 свиней. Основные операции этой техникой закрыты. Техническое перевооружение обеспечило большой экономический эффект, особенно в экономии топлива. Новые машины и орудия менее затратны и по запчастям, поскольку реже выходят из строя. Дилер очень оперативно реагирует на наши пожелания. Должен отметить хорошую подготовку сервисного персонала в «АСТ».

С компанией «АСТ» у нас давние отношения: первый трактор JD 8420 купили в 2005 году, поскольку к этому времени большинство наших отечественных машин устарело. Приобрели также прицепные орудия. Планируем и впредь покупать эту технику - в частности, зерно-, свеклоуборочные и другие комбайны, а также культиватор, борону, сеялку, самоходный опрыскиватель. Делаем это постепенно, применяем кредитование Сбербанка по схеме 30 на 70%.

делок должны быть предельно прозрачными), чтобы наша деятельность соответствовала требованиям времени и сегодняшним возможностям сельхозтоваропроизводителей.

Проще говоря, пришлось адаптироваться к условиям кризиса и продолжать активно работать. Это, кстати, способствует росту доверия к поставщику техники, поскольку у клиента появляется уверенность в том, что любые проблемы могут быть решены.

Форум «ЮГАГРО» - наше основное ежегодное маркетинговое мероприятие, - отметил В. Вертей. - Это прежде всего еще один повод для широкого общения с клиентами из всех регионов. Обычно на выставке закрепляется «проеденный материал» и обсуждаются детали дальнейшего сотрудничества. И специалисты-аграрии делятся опытом эксплуатации техники, дают профессиональные отзывы о результатах ее применения. Значение такого общения трудно переоценить.

Учеба для дилеров и клиентов

Директор послепродажного сопровождения компании «АСТ» Виктор Табашников отметил один из важнейших принципов деятельности официального дилера компании John Deere:

но настроить ее, но и научить этому технический и инженерный состав агропредприятия.

На следующем этапе мы собираем специалистов из хозяйств для более углубленного обучения, включающего, с одной стороны, повторение уже пройденных технических азов, с другой - общение на более высоком профессиональном уровне. Процесс такого обучения непрерывный, т. к. прогресс не стоит на месте и на рынке постоянно появляется новая, более сложная техника.

В каждом сервисном центре у нас есть склад запчастей для техники, находящейся в зоне обслуживания, и штат продавцов-кладовщиков. Кроме этих складов для быстрого ремонта и техобслуживания с запасом запчастей, оценивающимся примерно в 7 млн. долларов, имеется федеральный склад в Москве. Его задача - как постоянное пополнение расходных материалов, так и продажа дорогостоящих, медленно оборачивающихся запчастей для техники. Срок поставки из Москвы - сутки.

Увеличение складских запасов вызвано увеличением количества техники John Deere в зоне обслуживания: по всем регионам насчитывается более 2000 единиц только самоходной техники John Deere, - сказал В. Табашников.

В. ЛЕОНОВ
Фото А. МАЛЕНКОВА

Есть такая профессия — урожаем убирать

ПЕРЕДОВОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

ООО «МТС-Кубань» — одна из крупнейших машинно-тракторных станций России. Располагается предприятие в Динском районе Краснодарского края, технический парк базируется в Красноармейском районе. МТС оказывает услуги по уборке урожая зерновых и пропашных культур не только хозяйствам Кубани, но и далеко за его пределами: в Липецкой, Тамбовской, Воронежской, Орловской областях, в Ставрополье и на Белгородчине...

В этом году предприятию исполнилось пять лет. Срок небольшой, но за это время коллектив успел наработать крепкие связи и установить дружеские отношения со своими клиентами и партнерами.

ТЕХНИЧЕСКИЙ ПАРК предприятия составляют 92 комбайна CLAAS: 42 — MEGA 208 для уборки зерновых, 50 — рисоуборочных MEGA 360. Помимо комбайнов ООО «МТС-Кубань» имеет 17 автомобилей «КАМАЗ» для перевозки зерна и 8 тракторов «Кировец» и «Беларус» с различными прицепными орудиями: сеялками, опрыскивателями, косилками...



— Именно дружеские, теплые отношения с клиентами — залог нашего успеха, — говорит генеральный директор ООО «МТС-Кубань» Виталий Лысенко. — Мы стараемся войти в положение каждого, учитываем все их пожелания. Чтобы произвести уборку, затрачиваем свои средства, а хозяйства рассчитываются с нами по оконча-

нии страды. Причем, идя навстречу сельхозпроизводителям, практикуем расчет урожаем.

Во время уборки наши механики не знают отдыха ни днем, ни ночью, на устранение самой серьезной поломки тратим не более суток. Все механизаторы — опытные, квалифицированные работники.

С апреля мы начинаем готовить технику к сезону на своей ремонтной базе, а к середине мая уже заключены все договоры, распланы уборочные площади для каждого комбайна. Средняя нагрузка на один комбайн составляет 1000 гектаров в сезон.

О кризисе генеральный директор Виталий Лысенко говорит спокойно и взвешенно:

— Конечно, кризис коснулся и нас: проблемы с расчетами, рост дебиторской задол-

МНЕНИЕ ПАРТНЕРОВ

Директор ООО «Союз»
Славянского района
Краснодарского края
Александр БОЛДРЕВ:

— Мы работаем с ООО «МТС-Кубань» со дня его существования. В этом году брали у них 15 рисоуборочных комбайнов. Ребята не подвели, отлично сработали. Убрали 2000 га за 20 дней, и не в ущерб качеству. Урожайность составила 90 ц/га! С ними проще работать: ценовая политика очень гибкая, на поломки реагируют оперативно, комбайнеров знаем и ценим. Молодцы! Мы и в дальнейшем настроены работать именно с ООО «МТС-Кубань».

Генеральный директор
ЗАО «Колос» Павловского района
Иса ДАКАЕВ:

— Можем сказать об ООО «МТС-Кубань» только хорошие слова. В период уборки было ощущение, что это наши комбайны работают на полях, так органично они вписались в страду. Работали в любую погоду, в любое время суток. В этом году мы убрали с помощью 9 комбайнов, принадлежащих «МТС-Кубань», пшеницу, подсолнечник, кукурузу. Никаких нареканий!

Мы уже второй год работаем с этим предприятием и сразу оценили его надежность, мобильность, ответственность. По окончании уборки пожали друг другу руки и попрощались до следующего сезона. Наше твердое намерение — в следующем году работать только с этой фирмой!

женности... Но мы не собираемся унывать или останавливать свою деятельность. У нас большие планы на будущее, ведь кризис когда-то же кончится!

А. СУХОВА



ООО «МТС-Кубань»:
353200, Краснодарский край, ст. Динская, ул. Крайняя, 10.
Тел. (86162) 6-35-31.

Форум «ЮГАГРО» прошел в Краснодаре

ЦИФРЫ И ФАКТЫ



В XVI Международном агропромышленном форуме «ЮГАГРО», прошедшем с 17 по 20 ноября в Выставочном центре «КраснодарЭКСПО», приняли участие 588 экспонентов из 27 стран мира: Австрии, Аргентины, Бельгии, Болгарии, Венгрии, Германии, Греции, Дании, Израиля, Индии, Ирландии, Испании, Италии, Канады, Нидерландов, Польши, Беларуси, Кореи, Молдовы, России, Словении, США, Турции, Украины, Финляндии, Франции, Японии. Общая площадь экспозиций составила 37 300 кв. м. За четыре дня работы форум посетили около 12 500 человек.

Важной особенностью «ЮГАГРО-2009» стала полномасштабная экспозиция «Племенные животноводство» и такие ее разделы, как сельхозтехника, запчасти и комплектующие, оборудование для кормления, поения КРС, свиней и птиц, доильное оборудование, посадочный материал, средства защиты растений, удобрения.

Второй год подряд форум начал свою работу 16 ноября с дискуссионной панели «Конкурентоспособность агропромышленного комплекса Юга России на мировом рынке», проходившей в рамках конгресса.

Пленарное заседание состояло из трех сетов: «Экономическая эффективность в сельском хозяйстве», «Цена на зерно — стабилизатор экономики сельского хозяйства», «Земля в сельском хозяйстве как залог успешного развития».

В числе спикеров конгресса были: руководитель краевого департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности С. В. Гаркуша, генеральный директор ОАО «Росагролизинг» Л. С. Орлик, руководитель Краснодарского отделения Россельхозбанка

Н. П. Дьяченко, президент Российского зернового союза А. Л. Злочевский, председатель Агропромышленного союза Кубани И. А. Лобач, заместитель председателя Законодательного собрания Краснодарского края, председатель комитета по вопросам аграрной политики и потребительского рынка И. М. Петренко, генеральный директор СПК колхоза «Знамя Ленина» Ю. Г. Хараман, заместитель главы администрации Алтайского края Б. А. Неудахин и представитель делегации из Германии Ганс Эгберт фон Арним.

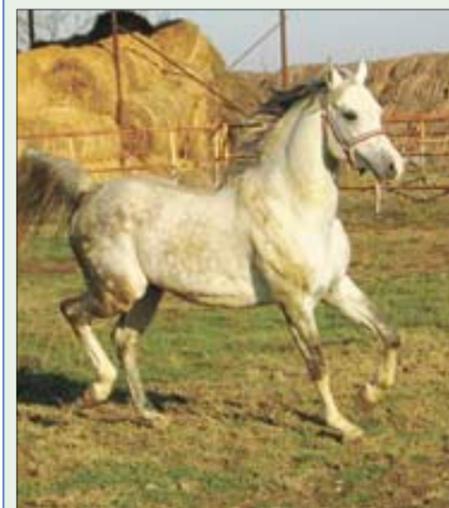
В этом году конгресс объединил около 300 участников сельхозотрасли. По итогам заседания они подготовили тезисы, которые в ближайшее время будут оформлены и переданы в Правительство РФ.

Пресс-служба ВЦ «КраснодарЭКСПО»
Фото из архива ВЦ «КраснодарЭКСПО»

Коневодство — модный бизнес

В живописном месте, среди полей и озер в Динском районе Краснодарского края расположилось уникальное предприятие — конезавод ООО «Олимп Кубани». 250 грациозных животных ежедневно выходят на обширные пастбища хозяйства.

С 1984 года здесь содержат племенные лошади. За 25 лет было выращено и продано более 1000 породистых скакунов. Среди питомцев есть и знаменитости, покорявшие трибуны не только России. Клички Афон, Гайер, Эфир знают наездники-профессионалы во многих странах мира. Но не только в спорт отправляются из конезавода ухоженные, обезжелезные двухлетки. Они требуются в цирке, для конных прогулок, в оперативный верховой полк ГУВД по городу Москве, который патрулирует парки столицы. Показательный президентский полк на 60% укомплектован лошадьми с конезавода ООО «Олимп Кубани».



— Сейчас стало модно иметь собственную лошадь и выезжать на ней на прогулки за город, — говорит директор конезавода Иван Корнев. — И, хотя содержание лошади — недешевое удовольствие, спрос на них среди частных лиц немалый!

Помимо разведения лошадей хозяйство занимается растениеводством: с 1047 гектаров ежегодно собирается 2000 тонн пшеницы, 300 тонн ячменя, 500 тонн овса, 200 тонн кукурузы, 300 тонн подсолнечника, 1200 тонн сена и 1500 тонн силоса. Корм необходим не только лошадям. С 2001 года в хозяйстве содержится поголовье крупного рогатого скота — 250 голов, 120 из них — дойное стадо, 100 голов овец. Уделяется внимание плодородию почв: ежегодно вносится порядка 5 — 6 тысяч тонн органических удобрений, что повысило плодородие почвы во много раз.

У директора ООО «Олимп Кубани» есть планы на будущее:

— Планируем открыть завод по переработке конины. Мы хотим, чтобы покупатели приобретали качественные продукты, произведенные без биодобавок и премиксов. Но это будет не так скоро, как хотелось бы. 2009 год выдался не очень удачным, особенно для животноводства. Но я не намерен уменьшать поголовье, сокращать работников. В нашем хозяйстве трудятся все жители небольшого поселка Дальний. Если я их уволю, как же они будут кормить свои семьи? Вот и работаем по принципу: лучше каждому понемногу, чем одному много, а другому — ничего.

Н. ФИЛАТОВА
Фото автора

ООО «Олимп Кубани»:
350087, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. Российская, 794.
Тел.: (861) 2288630, 2288622.

Инновационный прорыв «Виктории»

Ягодный конвейер набирает скорость

В чем же секрет успеха коллектива, который без малого полтора десятка лет возглавляет генеральный директор заслуженный работник Кубани, заслуженный работник сельского хозяйства России Валерий Орда?

Прежде всего, отмечает Валерий Николаевич, это следствие внедрения технологий интенсивного садоводства с использованием карликовых и суперкарликовых подвоев, позволивших получать стабильные и высокие урожаи плодов уже на второй-третий год после посадки. На сегодняшний день площадь интенсивных садов яблони с различными по срокам созревания сортами (Пирис, Гала Маэт, Голден Би, Ай-доред, Ренет Симиренко и др.) и капельным орошением составляет 77 га. В 2008-м и 2009-м урожайность в этих садах ежегодно составляла свыше 500 ц/га высококачественных плодов. Это достаточно высокий показатель не только для России, но и для большинства развитых хозяйств Западной Европы.

В то же время основные площади многолетних насаждений - 737 га - заняты садами яблони, сливы и алычи неинтенсивного типа с урожайностью в пределах 120 - 200 ц/га. Таким образом, в хозяйстве еще немало незадействованных резервов повышения продуктивности, и на ближайшие годы намечено внедрение капельного орошения, которое позволяет вносить в почву с поливной водой еще и питательные вещества, не менее чем на половине площадей.

Наряду с плодовой продукцией в ЗАО «Виктория-92» большое внимание уделяется производству ягод, в частности земляники. Причем с учетом конъюнктуры рынка, где упор делается на качество продукции, хозяйство последовательно переходит на выращивание этой культуры по современным технологиям, в частности с капельным орошением. В 2008 году

Закрытое акционерное общество «Виктория-92» - одно из ведущих российских предприятий садоводческой отрасли, которое уже почти 60 лет входит в число крупнейших производителей плодов и ягод. Продукция хозяйства, расположенного в поселке Найдорф Динского района Краснодарского края, пользуется большим спросом не только на рынках Кубани, но также во многих регионах и крупных городах России: Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Красноярске, Ижевске, Волгограде и других.

ЗАО «Виктория-92» из года в год закладывает новые сады, реконструирует старые (сегодня многолетние насаждения занимают здесь 846 га из 1313 га сельхозугодий), а также внедряет современные технологии выращивания земляники. Соответственно с ростом производства увеличиваются площади хранилищ: уже в следующем году объемы хранения плодово-ягодной продукции достигнут 4000 т.



был получен рекордный урожай ягод - 30 т/га. В планах руководства хозяйства - довести площади земляники под капельным орошением до 30 га, что позволит ежегодно получать 700 - 800 т товарной ягоды.

На благо земляков

Производственные показатели «Виктории-92» демонстрируют устойчивую тенденцию

КТО ЕСТЬ КТО

к росту. Так, в 2009 году валовое производство плодов в хозяйстве достигло более 10 тыс. тонн, земляники - 200 тонн. В настоящее время создается питомниководческая база с годовым объемом производства 50 тыс. саженцев перспективных сортов яблони для ремонта и закладки новых насаждений, что даст возможность развивать производство еще более высокими темпами.

ЗАО «Виктория-92» - неперенный участник ежегодных выставок районного, краевого и всероссийского масштабов, на которых отмечено многочисленными дипломами и наградами. С 2003 по 2008 год хозяйство получило 8 золотых медалей, а в нынешнем завоевало 3 «золота» в Москве на X Всероссийской агропромышлен-

ной выставке «Золотая осень»: за производство земляники по современным технологиям и за высокие показатели в выращивании яблок сортов Ай-доред и Корей. Еще одной высшей наградой отмечено производство яблок сорта Ренет Симиренко на III Всероссийской выставке «День садовода» в Мичуринске.

Безусловно, все перечисленные достижения были бы просто нереальными без сплоченного коллектива профессионалов, который насчитывает около 400 человек. Среди них 2 кандидата сельскохозяйственных наук, более 20 имеют дипломы об окончании агроуза. Средняя заработная плата по хозяйству - 12 тыс. рублей, механизаторы зарабатывают здесь около 23 тыс. в месяц.

Стоимость основных средств производства ЗАО «Виктория-92» составляет 200 млн. рублей, выручка от реализации - более 160 млн. рублей в год. Поэтому руководство предприятия имеет возможность вкладывать средства в развитие инфраструктуры поселка Найдорф и различные благотворительные акции. Так, поселок полностью газифицирован, на его территории заасфальтировано более 3 км дорог, отремонтировано 1,5 км пешеходных дорожек. На центральной усадьбе возведен и уже принимает прихожан храм-часовня во имя святителя Николая Чудотворца. Часть средств направляется на оказание спонсорской помощи местным учреждениям образования и здравоохранения, коллективам художественной самодеятельности, на социальную поддержку ветеранов труда (материальная помощь пенсионерам только за 2009 год составила 1 млн. руб.), обучение и повышение квалификации работников, в том числе за рубежом.

Словом, у коллектива ЗАО «Виктория-92» есть все основания для того, чтобы и с оптимизмом встретить 2010 год, в котором предприятию исполняется 60 лет, и уверенно смотреть в более отдаленную перспективу.

**ЗАО «Виктория-92»:
353216, Краснодарский край, Динской р-н,
п. Найдорф, ул. Центральная, 9.
Тел. (86162) 42033, факс (86162) 42062.**

КАК «МИРОВАЯ ТЕХНИКА» ВЫХОДИТ ИЗ МИРОВОГО КРИЗИСА

МЫ ТРАДИЦИОННО принимаем участие в выставке «ЮГАГРО», причем на достаточно высоком уровне. Заметно, что с каждым годом растет число ее участников. А в этом году мы встретили на «ЮГАГРО» компании, которые раньше принципиально участвовали только в столичных выставочных форумах. Теперь и они поняли, что аграрная выставка эффективнее всего проходит в аграрном регионе, каким является Юг России. А самое главное, «ЮГАГРО» в отличие от столичных выставок носит не официальный, ориентированный на правительство или министерство, а «прикладной» характер. Сюда съезжаются хозяйственники, заинтересованные в покупке той или иной техники, они вникают во все детали, придирчиво осматривают машины, взвешивают все «за» и «против». В общем, эта выставка реальная, по-настоящему деловая. В этом она очень похожа на Ганноверскую, которая, я считаю, скоро станет главным аграрным форумом в Европе.

В этом году наш стенд одним из первых посетил губернатор Кубани Александр Ткачев. Он ознакомился с новинками, поинтересовался нашим мнением о краевом рынке техники, еще раз подчеркнул, насколько важно, чтобы на кубанских нивах работали современные высокопроизводительные машины. Показателем в этом плане опыт краснодарского завода «КЛААС», освоившего помимо самоходных комбайнов выпуск тракторов, которые также вошли в реестр техники, пред-

ЭХО ВЫСТАВКИ

Краснодарскую выставку «ЮГАГРО» компания «Мировая Техника - Кубань» всегда рассматривала как очень важное мероприятие в деле продвижения современной сельхозтехники. В высокопроизводительных машинах нуждаются и растениеводческая, и животноводческая отрасли, коллективные и фермерские хозяйства. На XIV агрофоруме на стенде «Мировой Техники - Кубань» можно было увидеть одну из последних версий комбайна «Тукано» от фирмы «КЛААС», собранного на российском заводе, широкозахватный посевной комплекс «Бурго», универсальные погрузчики «Маниту» и другую технику.

Генеральный директор ООО «Мировая Техника» Роберт КРАТТЛИ в один из выставочных дней рассказал нашему корреспонденту о мерах, предпринимаемых компанией, по преодолению экономического кризиса и планах на будущее.

лагаемой российскими банками для льготного кредитования. В настоящее время планируются значительные расширения производственных площадей и увеличение мощности завода.

В свою очередь мы заверили губернатора, что, являясь настоящими патриотами и Кубани, и России в целом, понимаем, как важно наладить производство современной техники на месте, в регионе. И другие партнеры, с которыми работает наша компания, всерьез задумываются об открытии своих производств на территории России. Например, компания «Харди», выпускающая опрыскиватели, приняла такое решение и вплотную занимается этим вопросом. Компания «Лемкен» уже открыла собственное производство в Калуге и в следующем году планирует начать выпуск продукции. Канадская

компания «Бурго» - всемирно известный производитель широкозахватных посевных комплексов - заинтересована в открытии своей российской площадки.

Многие зарубежные производители хотели бы, чтобы «Мировая Техника» представляла их технику в России, но в этом вопросе мы достаточно консервативны. Мы предъявляем строгие требования к партнерам и считаем, что у нас еще есть простор для совершенствования налаженных связей. Но с двумя производителями, пока не будем их называть, сейчас ведутся переговоры.



Руководители компании «Мировая Техника» Роберт и Наталья Краттли встречают на стенде губернатора Кубани А. Н. Ткачева и председателя краевого ЗСК В. А. Бекетова

Так что, возможно, в 2010 году поставим на рынок новые машины.

В целом могу сказать, что, хотя продажи «Мировой Техники - Кубань» сократились в этом кризисном году, назвать положение критическим было бы неверно. Мы являемся уполномоченными дилерами таких крупных мировых компаний, как «КЛААС», «Харди», «Маниту», «Бурго», чья техника всегда востребована. Кроме того, еще в начале 2008-го, отметив негативные тенденции в экономике, предприняли ряд антикризисных мер, в результате чего разразившийся кризис встретили во всеоружии, даже не сократив штат. Мы понимаем: сотрудники - наш самый главный, золотой резерв. Они должным образом подготовлены, высокопрофессиональны, наши клиенты знают и верят им... Скажу больше: в этом году мы приняли на работу нескольких специалистов из фирм - бывших конкурентов, оказавшихся не столь прозорливыми. Понимая, что

и следующий, 2010 год будет непростым, мы, тем не менее, с оптимизмом смотрим в будущее и чувствуем себя во всеоружии.

В завершение хотелось бы сказать, что компания «Мировая Техника», как и другие компании, сельхозтоваропроизводители, в конце 2009 года ощущают себя бойцами, вышедшими из тяжелого боя. Некоторые прекратили существование, некоторым нанесен значительный урон. Пока не совсем понятно, что будет после Нового года, но ясно одно: самый страшный бой позади. Мы вышли из него с новым опытом, более сильными, уверенными, что не спасем перед другими экономическими невзгодами. Выстоять и идти дальше - девиз победителей!

Поздравляю всех наших партнеров с наступающим Новым годом! Не за горами и активная фаза 2010 сельскохозяйственного года. «Мировая Техника», как всегда, примет в нем активное участие, всячески способствуя аграриям Юга России в получении высоких урожаев!

Мировая Техника
www.mirtech.ru

ООО «Мировая Техника - Кубань»:
• 350059, г. Краснодар, ул. Уральская, 134.
Тел.: (861) 260-40-97, 260-40-03. Факс (861) 260-34-48
• 355000, г. Ставрополь, Старомарьевское шоссе, 19.
Тел.: (8652) 28-17-90. Тел./факс: (8652) 28-51-53

Подготовила М. СКОРИК
Фото С. ДРУЖИНОВА

АНТИКРИЗИСНАЯ СТРАТЕГИЯ

Союз производителей сельскохозяйственной техники и оборудования Краснодарского края для АПК «КубаньАгроПромМаш» (КАПМ) в ходе состоявшегося в Краснодаре XVI Международного агропромышленного форума «ЮГАГРО» провел официальное открытие своего Торгового дома (ТД). Этот супермаркет сельхозтехники располагается на специальной площадке в Динском районе.

В мероприятии приняли участие губернатор Кубани А. Н. Ткачев, заместитель министра сельского хозяйства РФ А. И. Беляев, вице-губернатор по вопросам АПК Е. В. Громыко, генеральный директор государственной компании ОАО «Росагролизинг» Л. С. Орстик, директор Краснодарского регионального филиала ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк» Н. П. Дьяченко и другие официальные лица.

Первый, но не последний

В начале ноября наша газета рассказывала о возможностях и перспективах нового магазина под открытым небом для аграриев, и вот он действует в полную силу. На площадке выставлено более 300 единиц сельхозтехники – прицепные и навесные орудия, производимые на территории Кубани, а также комбайны краснодарского завода ООО «КЛААС». Здесь также немало машин, выпускаемых на предприятиях в других российских регионах, например, тракторы КАМАЗ, TERRION, МТЗ. Торговый дом, таким образом, стал своеобразным «филиалом» проходившей в это время в Краснодаре выставки «ЮГАГРО».

Александр Ткачев, осмотрев торговую площадку, выразил убеждение, что создание подобных супермаркетов для сельхозтоваропроизводителей – дело важное и перспективное. Губернатор призвал глав райадминистраций

Успешный дебют



Рабочие встречи выставки «ЮГАГРО-2009». Заместитель министра сельского хозяйства РФ А. И. Беляев (второй справа) и вице-губернатор Кубани Е. В. Громыко (в центре) беседуют с председателем союза «КубаньАгроПромМаш» С. Б. Мерниковым (второй слева)

подавать предложения о выделении территорий под новые торговые дома, подчеркнув, что в первой половине будущего года таких площадок под эгидой «КубаньАгроПромМаш» на территории Краснодарского края должно появиться минимум 5, а к концу года – 8. Логика проста: чем больше их будет, тем скорее кубанский агропром выйдет на более высокий уровень сельхозпроизводства. То есть опыт КАПМ одобрен и рекомендован к распространению.

Вице-губернатор Кубани по вопросам АПК и президент Агропромышленного союза Кубани Евгений Громыко, выступая на церемонии открытия ТД, отметил, что идея общего для сельхозмашиностроителей супермаркета сплотила их, определила совместные интересы в сфере, где прежде каждый преследовал только свои выгоды.

Велением времени назвал супермаркет для аграриев директор государственной компании «Росагролизинг» Леонид Орстик, подчеркнув, что это начинание кубанских сельхозмашиностроителей пойдет на пользу АПК не только Краснодарского края, но и других регионов страны.

Глава Динского района Сергей Жиленко назвал открытие площадки ТД КАПМ знаменательным событием для Кубани и ЮФО в целом и отметил, что Торговый дом обеспечит

значительные налоговые поступления и занятость жителей района.

Напомним читателю, что в состав КАПМ вошли 11 ведущих кубанских производителей сельхозтехники: ООО «БДМ-Агро», краснодарский завод ООО «КЛААС», ЗАО «Апшеронский завод «Лессельмаш», Группа компаний «Подшипник», ООО «Кубаньсельмаш», ОАО «Новопокровскферммаш», ЗАО «Гидропривод», ООО «Седин-Техмашстрой», ЗАО «Староминская сельхозтехника» и другие. Эта общественная структура ставит целью защиту интересов предприятий сельхозмашиностроения Кубани в органах государственной власти и координацию их предпринимательской деятельности, сбор информации и составление прогнозов по состоянию и развитию отрасли, развитие международных связей, содействие членам союза в проведении выставок, семинаров, конференций и т. д. Таким образом, вошедшие в состав союза производители продукции для АПК края намерены управлять ситуацией на рынке сельхозмашиностроения региона.

Соответственно в задачи ТД КАПМ входит помощь крестьянам в широком спектре услуг – от подбора и продажи техники, изготовленной как на Кубани, так и в любой стране мира, с комплектом запасных частей до помощи в ее обслуживании и ремонте. Предусмотрено применение гибкой ценовой политики, выгодных кредитных линий Россельхозбанка и всех возможностей федерального лизинга. Кроме того, ТД организовал круглосуточный консультационный центр, где можно получить исчерпывающую информацию о том, какие машины и орудия предпочтительны для тех или иных технологий. Для этого специалисты центра оперативно связываются с любым российским производителем сельхозтехники, а в первом квартале 2010 года будет обеспечена консультационная помощь от любого зарубежного предприятия, выпускающего сельхозтехнику.

В русле мировых тенденций

Мы встретились с президентом Союза производителей сельскохозяйственной техники и оборудования Краснодарского края для АПК «КубаньАгроПромМаш», гендиректором ООО «БДМ-Агро», членом совета директоров Российской ассоциации производителей сельхозтехники «Росагромаш», вице-

президентом промышленной ассоциации «Завод имени Седина», заслуженным машиностроителем Кубани Сергеем Мерниковым и попросили его рассказать о ТД КАПМ, итогах выставки и планах на будущее.

– Сергей Борисович, как вы расцениваете сам факт появления ТД КАПМ?

– Торговый дом не просто финансовый механизм и не просто самый крупный магазин сельхозтехники. Это прежде всего подтверждение возможностей, заявленных КАПМ. К примеру, мы эксклюзивный представитель ОАО «КАМАЗ» по продаже тракторов КАМАЗ на территории края. И это не случайно: специалисты ООО «БДМ-Агро», прошедшие обучение на предприятии-изготовителе, смогли обеспечить гарантийное и техническое сопровождение этой техники, чего пока не удается сделать другим дилерам.

Еще один показательный момент: КАПМ совместно с сельхоздепартаментом края разработал предложения по программе стимулирования приобретения новой техники сельхозтоваропроизводителями. Предполагается снять часть финансовой нагрузки на агрария из-за повышения процентных ставок при кредитовании за счет компенсации от 2 до 10% стоимости покупки за счет краевого бюджета.

Таким образом, с одной стороны, мы с предприятиями, входящими в КАПМ, конкуренты, с другой – решаем общие задачи.

– Охарактеризуйте, пожалуйста, кратко итоги «ЮГАГРО».

– Прошедшая выставка, собравшая 580 участников из 25 стран мира и 30 регионов страны, выветила весьма интересную тенденцию. Несмотря на реальное падение производства – от 50 до 90% на разных предприятиях страны – сельхозмашиностроители России, включая входящие в КАПМ, продолжают заниматься разработкой и производством новой техники. На экспозициях были представлены не просто модернизированные машины и агрегаты, а именно новые образцы.

И это радует, потому что мировое сельхозмашиностроение на месте не стоит, оно идет вперед гигантскими шагами. Об этом недвусмысленно свидетельствовали экспо-



Торжественное открытие Торгового дома

Торгового дома



Из всех районов Кубани на открытие новой площадки съехались руководители администраций и сельхозуправлений



На открытие Торгового дома КАПМ прибыли губернатор Кубани А. Н. Ткачев и председатель краевого ЗСК В. А. Бекетов



Директор открывшегося Торгового дома КАПМ А. В. Кривоносов

нагы крупнейшей в Европе сельхозвыставки AGRITECHNICA, которая прошла в Ганновере с 8 по 14 ноября: техника совершенствуется, конкуренция становится жестче буквально каждый месяц.

В церемонии открытия выставки «ЮГ-АГРО» принял участие заместитель министра сельского хозяйства РФ Александр Иванович Беляев, и мы, сельхозмашиностроители, очень надеемся, что он сумеет убедительно показать на очередном заседании правительства нынешнюю ситуацию в АПК страны. Здесь давно ощущается острая необходимость в помощи, причем не столько в сфере производства сельхозтехники, сколько в агропроизводстве: сельхозтоваропроизводителям без серьезных дотаций (на Западе они втрое выше, чем у нас) выживать трудно.

Взять хотя бы тот факт, что реализация импортной техники в России сильно снизилась. Причина не столько в высоких ценах на нее, сколько в низких закупочных ценах на отечественную сельхозпродукцию. Хорошей поддержкой со стороны государства стала система Росагролизинга, но, к сожалению, количество техники, включенной в эту систему, увеличивается очень медленно, поскольку отечественных производителей сельхозтехники пока мало. Аналогичная поддержка в финансовом плане – система Россельхозбанка, но в последнее время стало значительно выгоднее приобретать технику по лизингу. Нам стало известно, что руководство РСХБ намерено к концу года сблизить эти системы по эффективности. Значит, есть надежда на то,

что сельхозтехника станет более доступной. Например, на прицепные и навесные орудия процент первоначального взноса обещают уменьшить до 10 (вместо схемы 30 на 70%), как уже практикуется в отношении дорогой самодвижущейся техники. В соответствии с этой логикой желательно также снизить процент обслуживания кредитов.

– Могли бы вы показать тенденции отечественного сельхозмашиностроения на примере возглавляемого вами предприятия – ООО «БДМ-Агро»?

– Прежде всего мы ставим задачу по разработке и изготовлению техники, пригодной для работы именно в россий-



На открытой площадке выставлена техника ведущих отечественных производителей

ских условиях, с учетом всех почвенно-климатических зон – от Калининграда до Владивостока. Т. е. наш агрегат должен вписываться в технологию возделывания сельскохозяйственных культур, используемую любым агропредприятием. При этом надо учитывать, что российскому аграрию недостаточно просто сознать, что использование прогрессивных технологий значительно уменьшит себестоимость конечного продукта. Преимущества работы по-новому должны бросаться в глаза буквально на каждом этапе агропроизводства. Поэтому мы нацелены на разработку и запуск в производство таких агрегатов, которые стали бы и лучшими в своем сегменте рынка по соотношению «цена –

качество», и удовлетворили потребности российских земледельцев в ресурсосберегающей технике.

Награды, полученные за последние несколько лет, свидетельствуют об определенных успехах в этой деятельности. В то же время мы отдаем себе отчет, что наша техника по ряду параметров уступает западной. В основном из-за того, что отечественные металлурги не могут поставить нам металл требуемого качества. Это осложняет проектирование и производство тяжелой почвообрабатывающей техники. Инженерное обеспечение за последние 10 – 20 лет сильно отстало, существуют также сложности с научной базой, с лабораторными исследованиями. Чаще всего приходится проверять технику экспериментально, что обходится недешево, при этом велики потери времени.

Тем не менее делаем ставку на обратную связь с хозяйствами, в которых работает наша техника: учитываем все замечания и советы, вплоть до готовых технических решений, а также пожелания практиков любого уровня, очень часто механизаторов, каким должен

быть результат работы орудия. Так или иначе, почвообрабатывающие, посевные, кормозаготовительные и другие орудия достаточно успешно разрабатываются и выпускаются предприятиями Кубани и реализуются по всей России.

– Каким вам видится развитие производства сельхозтехники под эгидой КАПМ?

– В планах КАПМ – организация совместного производства продукции, которая необходима аграриям Кубани: комплекса машин, призванных обеспечить повсеместный переход от традиционных технологий возделывания сельхозкультур к ресурсо- и почвосберегающим. Мы предложим нашим сельхозтоваропроизводителям максимально насыщенную линейку сельхозтехники, пригодной для перехода к современным агротехнологиям. Сплочение инженерно-технического и коммерческого потенциалов позволит добиться необходимого снижения себестоимости производства сельхозмашин и в конечном итоге – повысить техническую оснащенность АПК.

В то же время для кардинального решения обозначенной выше проблемы, как мне представляется, не обойтись без установления достойных закупочных цен на сельхозпродукцию и повышения дотационной помощи государства отечественным сельхозтоваропроизводителям.

В. ЛЕОНОВ
Фото С. ДРУЖИНОВА



Свекловичному сахару в России быть!

ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛИ

Для эффективного функционирования свеклосахарного подкомплекса Российской Федерации и обеспечения производства сахара из сахарной свёклы в объёмах, установленных Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг., утверждённой Постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля 2007 г. № 446, приказом министра сельского хозяйства Е. Скрынник № 501 от 23 октября 2009 г. утверждена целевая отраслевая программа «Развитие свеклосахарного подкомплекса России на 2010–2012 годы».

Принятие программы – сигнал участникам рынка со стороны правительства о том, что свекловичный сахар нужен стране и задачу по замещению импортных продуктов отечественными никто не отменял.

СОГЛАСНО «Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы» доля свекловичного сахара к 2012 г. должна составлять 67% к общему объёму его производства. В 2008 г. этот показатель составил 59%.

В 2008 г. благодаря внедрению современных агротехнологий, применению высокопроизводительной сельскохозяйственной техники, проведенному техническому перевооружению предприятий сахарной промышленности, климатическим условиям мы смогли произвести рекордный для России объём сахара – 3,5 млн. т. Но это не предел. Рассматривая проект доктрины продовольственной безопасности, мы совместно со Всероссийским НИИ сахарной свёклы и сахара им. Мазлумова, участниками нашего рынка, поставщиками семян провели исследование и пришли к выводу: в России при сложившихся природно-климатических условиях и применяемых севооборотах потенциал производства сахара достаточно высок. Мы можем ежегодно производить 4,2–4,5 млн. т свекловичного сахара, т. е. обеспечивать страну сахаром из собственного сырья на уровне 80% потребностей. Примерно такие же цифры приводятся и в отраслевой программе. Объёмы производства сахарной свёклы планируется довести к 2012 г. до 36,2 млн. т.

Но каждый последующий процент прироста будет требовать все больших усилий и дополнительных инвестиций. Если еще недавно они направлялись в основном на производство сахарной свёклы, то сегодня требуется повышенное внимание к техническому перевооружению перерабатывающей промышленности, т. к. при дальнейшем увеличении производства сахарной свёклы имеющиеся мощности сахарных заводов могут не справиться с ее переработкой.

Отраслевой программой предусмотрено, что в свеклосахарное производство в ближайшие три года необходимо вложить более 59,6 млрд. руб. инвестиций, из них более 44,4 млрд. руб. собственных и заемных средств – в техническое перевооружение перерабатывающих предприятий, более 15,2 млрд. руб. – за счет федерального бюджета. Выделяемые федеральным бюджетом средства пойдут на субсидирование процентной ставки по инвестиционным кредитам, направленным на строительство и модернизацию сахарных и семенных заводов, сохранение уже существующих механизмов поддержки АПК, таких как субсидирование процентной ставки на закупку сельхозпродукции, части затрат на приобретение минеральных удобрений, повышение обеспечения

расчетам, формирует закупочную цену на корнеплоды сахарной свёклы на уровне не менее 1700 руб./т (с НДС). Согласно опросу участников рынка эта цена является справедливой, что подтверждает практика. Средние оптовые цены на сахарных заводах с начала года держатся на уровне 22 руб./кг без НДС или 24,2 руб./кг с НДС. Специалисты свеклосахарного производства уверены, что за счёт планового увеличения эффективности производства сахара на всех этапах можно прогнозировать и иметь стабильные цены на внутреннем рынке.

Цены за 1 т корнеплодов в этом году в период массовой копки колеблются в пределах 1700–2000 руб. (с НДС). При этом в последние три года цена сахарной свёклы составляла 800–1200 руб./т, что не покрывало затрат на её производство. Многие хозяйства из-за убыточности производства сахарной свёклы сократили её посевы или прекратили её возделывание. Сахарные заводы также не имели возможности развиваться: они покупали сырьё по ценам, позволяющим продать готовый



А. Бодин (справа), председатель правления Союза сахаропроизводителей России и исполнительный директор Ассоциации «Кубаньсахарпром» А. Катков

свекловодческих хозяйств отечественными семенами сахарной свёклы и средствами защиты растений, а также на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, включая разработку нормативной документации, и т. д.

Совместно со специалистами Минсельхоза России мы пришли к выводу, что необходимо вводить индикативное (прогнозное) ценообразование на сельскохозяйственную продукцию, имеющую длительный цикл производства, ведь уже сейчас хозяйства решают, что они будут выращивать в следующем году, а также составляют прогнозные балансы.

В УСЛОВИЯХ финансового кризиса и ограниченного доступа к кредитным ресурсам прогноз цен на сахар на внутреннем рынке является основой бизнес-планирования деятельности производителей сахарной свёклы, сахарных заводов и потребителей.

Себестоимость свекловичного сахара в 2009–2010 гг. оценивается на уровне 22,2 руб./кг (без НДС), что, по нашим

продукт – сахар, а низкая рыночная цена на белый сахар формировала и низкие закупочные цены на сахарную свёклу. Давальческая переработка сахарной свёклы с расчётами сырья (сахарной свёклы) невыгодна, так как в пересчёте на рыночные цены на сахар общая плата за переработку не покрывала всех затрат завода. Причина неоправданно низких цен на внутреннем рынке – существенная зависимость от внешнего мира.

Одной из программных мер, направленных на поддержку развития свеклосахарного подкомплекса, является таможенно-тарифное регулирование импорта сахара-сырца, который сегодня составляет более 40%. Так, в августе 2008 г. большие товарные запасы сахара, произведённого из сахара-сырца, с низкой себестоимостью не позволили ценам на сахар, произведённый из сахарной свёклы, обеспечить возвратность вложенных сельхозтоваропроизводителями средств, результатом чего стали снижение интереса к сахарной свекле как культуре, нарушение агротехнологии ее возделывания. Все это в 2009 г., по оценке Союзроссахара, приведёт к

сокращению производства сахарной свёклы примерно на 14%. Это значит, что наша страна не получит более 500 тыс. т сахара, или более 11 млрд. руб. валового внутреннего продукта.

В последние три года большая часть российских сахарных заводов работала в убыток. Это во многом следствие недостаточно эффективного тарифно-таможенного механизма импорта сахара-сырца, который не успевает за изменяющимися макроэкономическими условиями внутреннего производства, а также мирового рынка.

Сегодня мы говорим о необходимости скорректировать механизм регулирования импорта сахара-сырца, чтобы обеспечить возвратность средств, привести условия выработки сахара из сахарного тростника в равные условия с отечественным производством и сделать прорыв в техническом обновлении отечественных заводов, с тем чтобы они были конкурентоспособными по сравнению с европейскими.

Если Минэкономики и Минфин России поддержат инициативу Союза сахаропроизводителей и Минсельхоза России о формировании долгосрочного механизма таможенно-тарифного регулирования импорта сахара-сырца на уровне, обеспечивающем возвратность вложенных средств, то мы заложим основу увеличения производства отечественного сахара и стабильной работы сельхозтоваропроизводителей, участвующих в его производстве, выполнения показателей, установленных Государственной программой развития АПК до 2012 г. Повысится инвестиционная привлекательность отрасли в целом для кредитных организаций и частных инвесторов.

В этой связи вопросы продвижения современных технологий возделывания сахарной свёклы и ее переработки как никогда важны. В сахаропроизводящих странах для оценки свеклосахарного производства используется комплексный показатель – выход сахара с 1 га. В прошлом году в России он составил 4,5 т/га, в Европе при тех же затратах – около 11 т/га, т. е. нам есть к чему стремиться.

Союз сахаропроизводителей России считает, что сохранение справедливого уровня цен на внутреннем рынке – важнейший фактор дальнейшего увеличения производства сахара из сахарной свёклы и, как результат, стабилизации цен на внутреннем рынке, а значит, и защиты российского потребителя.

С ОЮЗ готов участвовать в формировании индикативных цен, предоставляя информацию об уровне себестоимости готовой продукции.

Сегодня союз является той платформой, где можно обсуждать все проблемы, связанные с текущей деятельностью отрасли и потребителей. Среди членов союза – производители не только сахара, но и сахарной свёклы, поставщики отечественных и импортных семян, средств защиты растений, научно-исследовательские институты, производители техники, т. е. мы представляем консолидированное мнение всех участников рынка.

В целом для выхода из кризиса отечественного аграрного сектора необходимо создать механизм, который обеспечивал бы приемлемый уровень возвратности средств и привлекательность культуры для отечественных сельхозтоваропроизводителей по всей структуре севооборота.

Активная деятельность участников рынка будет способствовать выработке грамотного, цивилизованного подхода к решению основных проблем подотрасли, повышению ее привлекательности для частного капитала. И тогда у нас не будет проблем с инвестициями. Капитал всегда пойдет туда, где есть эффективное производство и гарантированная отдача вложений. К тому же наши предложения всегда согласуются с государственными решениями об импортозамещении и продовольственной безопасности страны.

А. БОДИН,
председатель правления
Союза сахаропроизводителей
России

ХОРОШИЕ НОВОСТИ

Бизон призывает аграриев к экономии

Компанией «Бизон» достигнуто соглашение с немецким производителем сельхозтехники Lemken о предоставлении агропромышленным предприятиям Ростовской области, Краснодарского и Ставропольского краев значительных скидок на приобретение орудий для обработки почвы на условиях предварительного заказа. Европейский машиностроитель готов уменьшить стоимость техники на 3–7% за подачу заявки за 3–7 месяцев до ее исполнения.

– Чем раньше аграрий сделает заказ, тем больше сэкономит, – говорит Сергей Суховенко, генеральный директор компании «Бизон». – Сегодня многие сельхозпредприятия уже сформировали планы на следующий год по обновлению своего технического парка. Теперь нужно не ждать весны и оформить заявку заранее. А технику доставят к полевым работам. Ведь орудия для обработки почвы понадобятся не раньше марта.

Бизон ведет переговоры о предоставлении соответствующих условий и с другими производителями отечественной и зарубежной сельхозтехники. По мнению специалистов компании, это выгодно как сельхозпредприятиям, так и заводам-изготовителям. Тем временем первые девять заявок на приобретение орудий Lemken уже отправлены в Германию.

Экспорт ростовского зерна в 2009 году вырос на 45%

Экспорт зерна, произведенного в Ростовской области, вырос на 45% по сравнению с аналогичными показателями 2008 года.

С начала года через портовые терминалы Ростовской области экспортировано более 6,2 млн. тонн зерновых культур. По данным минсельхозпрода области, вывезено более 4,2 млн. тонн пшеницы, 1,5 млн. тонн ячменя; более 345 тыс. тонн кукурузы. Только за ноябрь с территории Ростовской области экспортировано почти 491 тыс. тонн зерновых и зернобобовых культур.

При этом более 72% всего экспортированного объема зерна через ростовские портовые терминалы составило именно донское зерно – 4,5 млн. тонн. В 2008 году за аналогичный период (с января по ноябрь) было экспортировано 3,1 тыс. тонн зерна, произведенного в Ростовской области. Рост – 45%.

Основными экспортёрами зерна из Ростовской области на сегодняшний день являются такие крупные компании, как ГК «Юг Руси», ООО «АИК «Астон», ООО «Валарь», ООО «Международная зерновая компания-Ростов», ООО «Бунге СНГ», ООО «Виталмар Агро», ООО «Луис Дрейфус».

Кроме того, согласно данным минсельхозпрода области, вывоз зерна из Ростовской области в другие регионы России составил 350 тыс. тонн. По словам специалистов, рост экспорта обусловлен высоким качеством ростовского зерна и его недорогой стоимостью.

На собственное потребление (пищевая переработка, сев, корма) Ростовская область планирует использовать порядка 1,5 млн. тонн зерна.

АКТУАЛЬНО

На VI Международном агропромышленном форуме «ЮГАГРО», прошедшем в Краснодаре с 17 по 20 ноября, фирма «Август» представила весь спектр препаратов для защиты сельскохозяйственных культур, возделываемых на юге России.

Экспозиция «Августа» была одной из наиболее посещаемых на выставке. И это понятно: сельхозтоваропроизводители осваивают современные технологии выращивания различных культур, что требует масштабного применения качественных пестицидов. Фирма «Август» предлагает аграриям широкий ассортимент средств защиты растений зерновых культур, сахарной свеклы, подсолнечника, кукурузы, сои, овощей и др.

Надежная защита «Августа»



Рабочие встречи на «ЮГАГРО-2009». Справа налево: генеральный директор ЗАО Фирма «Август» А. М. Усков, профессор КубГАУ Э. А. Пижухова, директор Краснодарского представительства Г. И. Викторов

Прорыв на мировой рынок

Помимо общения на стенде с менеджерами и специалистами фирмы гости выставки смогли получить массу полезной информации на специально организованной пресс-конференции. Открыл ее генеральный директор ЗАО Фирма «Август» Александр Усков. В начале своего выступления он подробно ознакомил собравшихся с историей создания и деятельностью «Августа».

В компании, созданной в 1990 году, работает более 1100 человек, 600 из них – в филиале фирмы «Август» – Вурнарском заводе смесевых препаратов (ВЗСП), остальные – в центральном офисе в Москве и 46 российских представительствах. Кроме того, у фирмы есть дочерние компании в Украине, Казахстане, Узбекистане, Молдове, а также в Бразилии. В Белоруссии в июле 2009 года введена в строй первая очередь завода по производству средств защиты растений ЗАО «Август-Бел», в его строительстве в условиях кризиса вложено больше 1 млрд. рублей. С 2005 года в Китае работает совместное предприятие «Changzhou August Agrochem Company Ltd.» по выпуску современных пестицидов.

Фирма располагает мощным научным подразделением со штатом 40 человек, которое занимается разработкой и регистрацией препаративных форм, а также разработкой синтезов, реализуемых партнерами в Китае.

– В 2010 году мы ожидаем первых регистраций наших продуктов в странах Латинской Америки, – заметил А. Усков. – В первую очередь нам интересен крупный рынок Бразилии – это около 8 млрд. долларов – на порядок больше, чем в России. Мы также регистрируем свои продукты в Колумбии, Эквадоре, Венесуэле, Китае. Начаты переговоры о регистрации продукции фирмы в Австралии.

Что касается качества наших препаратов, – подчеркнул генеральный директор фирмы «Август», – то я скажу так: если бы мы сомневались в нем, то не тратили бы колоссальные средства на регистрацию наших продуктов на конкурентных рынках по всему миру.

Наш завод и вся компания сертифицированы по трем главным международным стандартам: ISO 9000, ISO 14000 и OHSAS 18000. Многие мировые компании предлагают нам выпускать их продукты в России по лицензии. Также мы планируем производить некоторые препараты по лицензиям иностранных компаний и в Белоруссии.

Отвечая на вопрос о перспективах деятельности фирмы «Август», А. Усков подчеркнул, что маркетинговая политика фирмы предусматривает самое разнообразное сотрудничество. В то же время сегодняшний российский рынок ХСЗР, по его мнению, остается диким и нелогичным. Нарушение логики заключается прежде всего в том, что добросовестные покупатели вынуждены платить за недобросовестных. То есть в нынешних непростых экономических условиях кредитование либо продажа с рассрочкой оплаты возможны лишь при условии, что в стоимость товара закладываются многочисленные риски – валютные, риски невозвратов и т. д.



На пресс-конференцию «Августа» собрались и видные кубанские ученые, и специалисты-аграрии

– В прошлом году непогашенная дебиторская задолженность потребителей перед фирмой «Август» составила более 2 млрд. руб., компания имела почти 1 млрд. руб. банковских кредитов, ставки по которым резко возросли, – отметил руководитель «Августа». – Вообще кредитование – это создание мыльных пузырей, и один из них уже лопнул, приведя нас к мировому экономическому кризису.

Качество – основа успеха

Далее о производственных показателях, приоритетах, формах и методах работы рассказали другие сотрудники фирмы. Директор

по маркетингу и продажам Михаил Данилов отметил, что компания является одним из лидеров на рынке пестицидов в России и СНГ. Объем продаж ее препаратов в 2009 году составил 3,3 млрд. рублей без НДС.

– В России «Август» работает в 75 регионах, его клиентами в текущем году стали около 2000 хозяйств. Работаем также в Украине, Белоруссии, Казахстане, Азербайджане, Узбекистане, Туркменистане, Монголии. Продажи в СНГ в нынешнем году составили более полумиллиарда рублей.

Ассортимент продукции «Августа» в 2009 году составил почти 50 препаратов. Несмотря на кризис, мы серьезно настроены на его расширение: к 2012 – 2015 годам появятся 20 новых наименований, среди которых современные гербициды и фунгициды. Также расширятся комплексные

системы защиты рапса и картофеля; кроме того, мы начинаем интенсивную разработку препаратов для защиты овощных и плодовых культур, виноградарей.

Докладчик отметил, что ВЗСП сегодня – одно из самых лучших предприятий по выпуску ХСЗР в Восточной Европе и наиболее специализированное отечественное предприятие по производству пестицидов. Завод выпускает в сутки до 190 т препаратов в 12 препаративных формах. Здесь впервые в СНГ налажено массовое производство многослойных (кожсных) полимерных канистр, что гарантирует высокие потребительские свойства выпускаемой продукции и безопасность при их транспортировке и хранении.

На вопрос, почему цены на препараты фирмы «Август» нередко выше, чем на аналогичную продукцию других производителей, М. Данилов ответил так: «Мы строго соблюдаем технологию производства, используя качествен-

частицы активного ингредиента. Но некоторые фирмы не желают тратить денег на современное оборудование и производят, по сути, подделку. Лаборатории Россельхознадзора могут проверить образцы препарата на содержание действующего вещества, но не способны определить качество формуляции, размер частиц. В результате самая подделываемая продукция – именно протравители.

Чтобы убедиться в высоком качестве продукции фирмы «Август», заключил М. Данилов, лучше всего побывать на ВЗСП, ознакомиться с уровнем производства, а потом посетить другие отечественные заводы по производству ХСЗР. Все познается в сравнении, и после этого легко будет сделать вывод, где лучше всего приобретать препараты.

Начальник отдела демонстрационных и технологических испытаний Юрий Усачев представил несколько перспективных технологических пакетов препаратов фирмы «Август». Один из них – зерновой, в который входят: фунгицидный протравитель Виал ТрасТ, инсектицидный протравитель Табу, фунгицид Колосаль Про, инсектицид Борей и новые гербициды против двудольных сорняков Балерина и Деметра, регистрация которых завершается в настоящее время. И такие полные пакеты препаратов имеются по всем важнейшим сельскохозяйственным культурам.

Пакет для потребителя

Коммерческий директор ТОО «Август-Украина» Константин Дудкин в своем выступлении сделал акцент на принципиально новом подходе компании к разработке, внедрению и производству препаратов.

– Мы внимательно изучаем ситуацию в сельском хозяйстве, особенности развития бизнеса в растениеводстве. Любой сельхозпроект преследует конкретные цели: определенный объем производства сельскохозяйственной культуры, обеспечение ее качества, выход на конкретную себестоимость. Задача агронома – обеспечить оптимальные условия на всех этапах производства.



На выставочном стенде не затирает работа...

Таким алгоритмом руководствуется фирма «Август», приступая к созданию нового препарата, чтобы определить область, условия и технологию его применения, эффективность и т. д., вплоть до отдаленных перспектив использования. После этого НИОКР получает техническое задание на разработку препаративной формы. На его основании формируются технологические пакеты, предназначенные для конкретных регионов,

поскольку они отличаются и по вредным объектам, и по урожайности, и по себестоимости продукции, и по агроклиматическим условиям.

Кризису вопреки

Мировая экономика переживает не лучшие времена, и сегодня на плаву остаются те бизнес-структуры, которые не только не подвержены депрессивным настроениям, но и активно ищут новые пути развития. Характерный пример такой антикризисной стратегии – деятельность ЗАО Фирма «Август», формы и методы работы которой гибко меняются в соответствии с изменениями конъюнктуры на рынке ХСЗР.

Поставив цель стать лидером в своей отрасли, компания проводит активную научную, техническую и инвестиционную политику, внедряет прогрессивные технологии, позволяющие производить практически все используемые в России препаративные формы почти всех групп пестицидов. Сегодня препараты фирмы «Август» на российском рынке пестицидов востребованы наравне с аналогичной продукцией крупнейших зарубежных компаний.

В. ЛЕОНОВ
Фото С. ДРУЖИНОВА

Представительство в Краснодаре
тел./факс: (861) 215-84-74, 215-84-88

Склад в ст. Тбилисской
тел./факс: (86158) 2-32-76, 3-23-92

ТВОИ ПАРТНЕРЫ, СЕЛО!

На XVI Международном агропромышленном форуме «ЮГАГРО», прошедшем 17 – 20 ноября 2009 г. в Краснодаре, ООО «РосАгроТрейд» по традиции представило продукцию своих французских и отечественных партнеров. На обширном стенде компании можно было увидеть весь ассортимент предлагаемых товаров, производимых на заводах Франции, а также семенную продукцию отечественных селекционных фирм. Здесь же, на стенде, можно было напрямую пообщаться с представителями зарубежных фирм.

Французская продукция пришла по душе

Наш корреспондент задал несколько вопросов директору по экспорту фирмы «Агронутриссион» Люку Ваттелю. Напомним читателям, что в настоящий момент компания «Агронутриссион» – лидер французского рынка минеральных удобрений для листовых подкормок. Опыт работы компании в сфере возделывания полевых и специальных культур – 40 лет! Основные культуры, попавшие в зону внимания «Агронутриссион», – сахарная свекла, кукуруза и озимая пшеница, из специальных – винограда, из плодовых – яблони, персики. А по большому счету гамма препаратов французской фирмы подходит практически для всех культур, выращиваемых в мире, в т. ч. овощных.

– На сегодняшний день товарооборот компании «Агронутриссион» составляет 25 млн. евро, – рассказал Люк Ваттель. – В штате у нас 100 человек. Десять сотрудников занимаются научно-исследовательской работой, а именно разработкой новых качественных препаратов. Мы понимаем, что в сложившихся экономических условиях нужно быть впереди конкурентов.

В России «Агронутриссион» заявила о себе три года назад и сразу же выделила наш рынок как приоритетный. Фирма предлагает российским аграриям препараты, повышающие эффективность внесения основных удобрений, а в конечном итоге позволяющие сократить расходы на удобрения. Это очень выгодно, особенно если учесть, что в прошлом году значительно поднялась цена на основные удобрения.

– В прошлом году в России громко «заявило» о себе наше микрогранулированное удобрение для локального внесения во время посева, – отметил Люк Ваттель. – Мы получили массу положительных отзывов из хозяйств, где его применяли. Хорошо зарекомендовали себя и наши препараты для листовых подкормок, особенно на посевах озимых, поврежденных весенними заморозками. Для того чтобы не работать вслепую, мы используем специальный прибор – флюориметр, позволяющий точно определить, какого элемента не хватает растению для полноценного фотосинтеза. Такой подход обеспечивает целенаправленное применение необходимых препаратов.

Рассказ директора дополнила представительница фирмы «Агронутриссион» Анна Барзенкова. В частности, она сообщила, что не все новые препараты «Агронутриссион» получили регистрацию в России. Импортёр –

«РосАгроТрейд» смещает акценты

ООО «РосАгроТрейд» вывело на рынок микрогранулированные формы удобрений, водорастворимые порошки и в небольшом количестве – жидкие препараты.

– Зарегистрировать новый препарат в России довольно сложно, – посетовала Анна Барзенкова. – Здесь совершенно другие условия для регистрации, нежели в Европе. Да и сама регистрация занимает довольно много времени: целых два года! Поэтому, учитывая продолжительность и цену, иногда регистрировать какой-либо новый препарат в России попросту не имеет смысла.

На российском рынке, как и в целом на мировом, существует большая конкуренция. Чтобы удержаться на плаву и продолжать работать с пользой для себя и потребителей, нужно постоянно экспериментировать, совершенствоваться. Компания «Агронутриссион» уверенно чувствует себя на российском рынке, потому что предлагает препараты, закрывающие все потребности при выращивании полевых культур – основных в нашей стране. Прежде всего речь идет об Олигомаксах. В России зарегистрировано 22 препарата компании «Агронутриссион» для полевых культур, в том числе 2 микрогранулированных удобрения для локального внесения при посеве, 6 – в виде водорастворимых порошков и 14 жидких препаратов Стар Макс, ориентированных на сады, виноградники и овощные культуры.

– Конечно, нам еще рано подводить итоги, – отметила Анна Барзенкова, – так как на рынок Российской Федерации компания «Агронутриссион» вышла

урожае. Если нужно улучшить качество сельхозпродукции, на поздних фазах вегетации на помощь придет водорастворимый порошок Олигомакс Гамма с более высоким содержанием азота или жидкий препарат Стар Макс Азот. Широкий ассортимент препаратов и необходимое консультационное сопровождение для их рационального использования способствуют росту числа клиентов фирмы «Агронутриссион».

Всего два года на рынке Южного федерального округа работает французская фирма «Флоримон Депре», но аграрии успели по достоинству оценить ее гибриды сахарной свеклы (Баккара, Урази, Шериф). На стенде ее эксклюзивного дистрибьютора в ЮФО – ООО «РосАгроТрейд» с участниками выставки общался Жюли Жером, директор представительства «Флоримон Депре» в России.

– В этом году мы очень хорошо сработали в Южном федеральном округе, – рассказал он нашему корреспонденту. – Примерно 30% площадей было засеяно нашими гибридами. К сожалению, год выдался сложным, в некоторых хозяйствах сахарная свекла попала под заморозки и погибла. Но в тех районах, где повреждения были незначительными, гибриды «Флоримон Депре» показали великолепную урожайность. Так, в ОАО «Родина» Новокубанского района с каждого из 500 га, засеянных Баккарой, получено по 650 ц сладких корней. А урожайность Шерифа превысила 700 ц с каждого гектара. Аналогичные результаты были получены в ЗАО «Агрофирма «Ку-



Директор ООО «РосАгроТрейд» С. А. Бандюк (второй слева) с партнерами на выставке

бань» Усть-Лабинского района, в ЗАО САФ «Русь» Тимашевского, во многих хозяйствах Приморско-Ахтарского, Каневского, Ленинградского, Павловского, Куцевского, Брюховецкого районов, хозяйствах Ставропольского края.

Объемы продаж благодаря квалифицированной работе сотрудников нашего импортёра – ООО «РосАгроТрейд» постоянно растут. И даже разразившийся мировой финансово-экономический кризис не повлиял на их уровень. Самые продаваемые гибриды – Шериф, Баккара и Урази. В целом же аграриям ЮФО мы предлагаем 5 районированных гибридов, неизменно показывающих высокие результаты.

Фирма «Флоримон Депре» старается идти в ногу со временем и каждый год поставляет на рынок по одному новому гибриду. В 2009-м «дебютировал» гибрид Милорд. В следующем году французские селекционеры обещают передать на российский рынок еще 3 новых гибрида.

«Флоримон Депре» развивает еще одно направление – производство протравителей семян. Специалисты фирмы надеются, что на рынке Южного федерального округа – традиционно зерносеяющего региона они будут как нельзя кстати.

Заслуженным успехом на рынке Южного федерального округа пользуется семенная продукция (гибриды кукурузы и подсолнечника) французской фирмы «РАЖТ Семанс». Это одна из крупнейших западноевропейских фирм. Из числа ее персонала только 1100 человек работают исключительно в сфере сельского хозяйства, среди них

200 профессиональных селекционеров, занимающихся селекцией 22 культур.

По заявкам своих партнеров – фермеров, коллективных хозяйств и крупных холдингов эксклюзивный дистрибьютор фирмы «РАЖТ Семанс» в ЮФО – ООО «РосАгроТрейд» может поставить на российский рынок высококачественные семена гибридов кукурузы с различной степенью созревания: от ФАО 200 до ФАО 390, имеющих как кремнистое, так и зубовидное зерно. Отличительной особенностью этих гибридов являются высокая урожайность, выровненность, устойчивость к болезням и полегам, быстрая отдача влаги при созревании.

Наибольшую известность в хозяйствах Южного федерального округа получили такие гибриды, как Коксимо (ФАО 200), Гексер (ФАО 250), Жюксэн (ФАО 340), Лаксот (ФАО 360), позволяющие при соблюдении технологии их выращивания получать высокие урожаи независимо от сложившихся погодных условий. Специально для производства крупы с 2010 года на рынок поступит несколько перспективных гибридов: Баксос (ФАО 200), Птерокс (ФАО 240), Авиксен (ФАО 250), отличающиеся высокой массой 1000 зерен (320 – 330 г), обеспечивающих высокий процент выхода крупы. Серьезную конкуренцию получившим постоянную «прописку» на полях Южного федерального округа гибридам составит новинка фирмы «РАЖТ Семанс» – Рулекс (ФАО 380), отличающийся высокой устойчивостью к недостатку влаги, потенциалом урожайности и исключительно быстрым высыханием зерна в период созревания.

Сегодня на рынке семян гибридов подсолнечника Южного федерального округа фирма «РАЖТ Семанс» недостаточно известна, но районированные в России с 2008 – 2009 годов гибриды подсолнечника Атлас, Велокс и некоторые другие в скором времени потеснят «старожилов» полей Северо-Кавказского региона. И залогом этой уверенности являются не только их исключительно высокая потенциальная урожайность (до 45 ц/га) и скороспелость (90 – 100 дней от момента появления всходов), но и непревзойденная устойчивость к болезням, в т. ч. к ложной мучнистой росе, фомопсису, белой гнили и др., что особенно актуально в условиях известного нарушения чередования культур и некоторого злоупотребления использованием посевов подсолнечника, при которых наблюдаются массовое заболевание растений и снижение урожайности многих известных сортов и гибридов.

Два года тому назад на основании анализа результатов испытания гибридов сахарной свеклы Баккара, Шериф и др. фирмы «Флоримон Депре» в Госсортосети и пробных производственных посевах в различных регионах Южного федерального округа специалисты ООО «РосАгроТрейд» предсказывали быстрое внедрение этих гибридов в нашем регионе. И это предсказание полностью подтвердилось. Сегодня гибриды сахарной свеклы Шериф, Баккара, Урази пользуются абсолютным спросом (для справки: при планируемой на 2009 год площади посевов сахарной свеклы около



На стенде компании от посетителей не было отбоя

лишь в прошлом году. Надеемся, что благодаря высоким результатам, которые наши препараты показали в хозяйствах Южного федерального округа, в следующем году нам будет проще ориентироваться на местном рынке.

Добавим к сказанному, что препараты компании «Агронутриссион» работают как на повышение урожайности культур, так и на улучшение качества урожая. Например, на зерновых они повышают содержание белка и клейковины, на плодовых – улучшают вкусовые качества, а плоды на 10 – 15 дней раньше приобретают прекрасный товарный вид. Олигомакс Альфа, к примеру, содержит азот, кальций и фосфор в таком соотношении и количестве, которые корректируют недостаток элементов питания у культур зерновой группы в начальных фазах вегетации и в конечном итоге работают на повышение





Л. Ваттель и А. Барзенкова, фирма «Агронутриссион»

130 тыс. га фирма ООО «РосАгроТрейд» уже в декабре 2008 года поставила и реализовала 50 тыс. посевных единиц – т. е. все, что выделили французские партнеры, и на пересев не осталось ни одной посевной единицы). Надеемся, что и гибриды подсолнечника Атлас, Велокс и др. фирмы «РАЖТ Семанс» займут достойное место, ведь производству нужны скороспелые, высокоурожайные, заразиоустойчивые, устойчивые к болезням гибриды. Именно такие гибриды подсолнечника предлагает фирма «РАЖТ Семанс» российскому рынку.

Однако дирекция ООО «РосАгроТрейд» отчетливо сознает, что ориентация только на гибриды западноевропейских фирм не совсем правильный курс развития. Поэтому, поставляя на российский рынок лучшую западноевропейскую продукцию, компания пытается налаживать связи и с лучшими отечественными селекционными и научными центрами Кубани, какими, безусловно, являются Краснодарский НИИСХ им. П. П. Лукьяненко и ВНИИМК им. В. С. Пустовойта, Кубанский государственный аграрный университет. В текущем году ООО «РосАгроТрейд» приобрело в КНИИСХ родительские формы гибридов кукурузы и лицензию на право выращивания семян и их реализацию. Используя отечественные семена (родительские формы) и современную технологию выращивания, на площади 100 га получили по 80 центнеров в зерне семян гибрида первого поколения. Это ли не высочайший потенциал отечественной селекции?! Аналогичные контакты ООО «РосАгроТрейд» пытается установить и с другим нашим селекционным гигантом – ВНИИМК.

...И собственная будет не хуже

Компания ООО «РосАгроТрейд» решила поменять акценты в своей деятельности и параллельно с дистри-



Ж. Жером (в центре) представлял на выставке фирму «Флоримон Депре»

буцией развивать собственное производство семян. В настоящее время на свои средства она ведет строительство семенного завода в ст. Старовеличковской Калининского района. Работы ведутся на месте бывшей автоколонны на площади около 4 гектаров. Основная причина, побудившая компанию к строительству завода, признается директор С. А. Бандюк, – удешевить для российских аграриев стоимость семян.

– Нам всем давно пора вернуться лицом к сельскому хозяйству, – говорит Сергей Александрович. – Сидеть на дорогом импорте, который наши аграрии просто не тянут финансово, – тупиковый путь. Наша компания намерена производить самые лучшие европейские и отечественные (ВНИИМК, КНИИСХ) гибриды. Семена кукурузы, подсолнечника, гороха, сои, пшеницы и ячменя будут инкрустироваться, обрабатываться, упаковываться по западным технологиям, а их качество – соответствовать высоким мировым стандартам. Смею надеяться, что это будет самый современный в России

на сегодняшний день завод по производству семян.

Убедиться в этом можно, побывав на строительной площадке. Дирекция ООО «РосАгроТрейд» предъявляет самые жесткие требования уже на стадии строительства. Бетон, арматура, другие материалы, вплоть до болтов и гаек, – все наивысшего качества.

– На данном этапе выполнен нулевой цикл в основном производственном цехе, – рассказывает главный инженер ООО «РосАгроТрейд» кандидат технических наук А. А. Тюрин. – В него завезено импортное оборудование. Монтаж начнем в январе, а завершить планируем к уборке зерновых. Уже закончили первую очередь строительства складских помещений, в декабре приступим ко второй. Ведутся работы в будущей весовой завода, которая будет оснащена самым современным оборудованием.

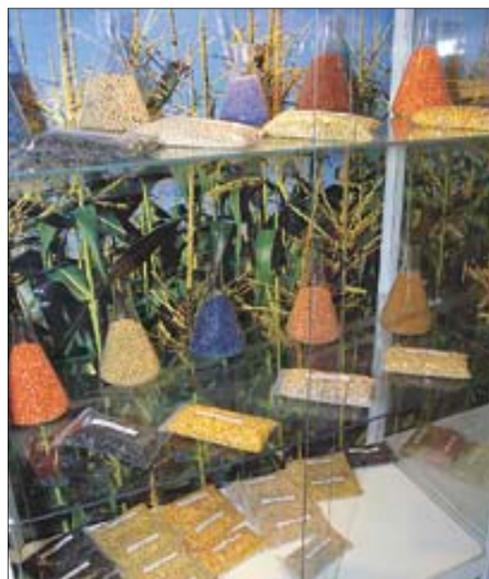
жает директор ООО «РосАгроТрейд» С. А. Бандюк. – На заводе будет работать прекрасно оснащенная лаборатория по определению качества семян, которая сможет контролировать весь производственный процесс. Точно могу сказать, что наши семена будут не хуже французских. Кроме того, планируем оказывать сельхозтоваропроизводителям помощь в подготовке к посеву их собственного посевного материала. Причем любой наш клиент сможет приехать на завод и воочию увидеть, как готовятся его семена. Ведь в каждом хозяйстве свои требования к семенной продукции, зависящие от применяемых технологий, используемых сеялок... Даже калибр семян имеет значение! И мы готовы удовлетворить самые строгие требования своих клиентов.

ООО «РосАгроТрейд» располагает на сегодня собственными семенными участками, на которых выращиваются кукуруза, подсолнечник, соя. Среди семеноводческих партнеров компании – СПК СК «Родина» Усть-Лабинского и СПК колхоз «Родина» Новокубанского районов, имеющие необходимую материальную базу для выращивания высокопродуктивных семян. Технологическую поддержку в выращивании этих культур обеспечивают французские партнеры.

– Единственная культура, высокопродуктивные семена которой (родительские формы) мы продолжим завозить из-за границы, – сахарная свекла, – говорит С. А. Бандюк. – Производство семян этой культуры требует больших вложений. А кроме того, в Европе фирма «Флоримон Депре» открыла мощный семенной завод производительностью более миллиона посевных единиц сахарной свеклы в год.

На чаше весов – технологии

И, хотя роль высококачественного семенного материала в сельскохозяйственном производстве известна (не зря же в народе говорят: «От худого семени не жди доброго племени»), «Что посеешь, то и пожнешь»), не менее важным является и применение современных природоохраняющих, энергосберегающих технологий возделывания сельхозкультур. А в условиях, когда на российский рынок десятки различных фирм поставляют высококачественные зарубежные семена, технологии становятся решающим фактором в конкурентной борьбе. Поэтому раз-



ООО «РосАгроТрейд» представило на выставке продукцию французских и российских партнеров

работке современных природоохраняющих, энергосберегающих технологий возделывания сельскохозяйственных культур в ООО «РосАгроТрейд» уделяется не меньше внимания и средств, чем поставкам высококачественных семян и микроудобрений.

Совместно с НПС «Зерно» разрабатывается технология получения высококачественного зерна озимой пшеницы урожайностью свыше 100 ц/га. Совместно с кафедрой растениеводства КубГАУ изучаются различные отечественные и иностранные гибриды с целью найти оптимальные решения и остановить экспансию иностранных гибридов подсолнечника, не допустить повторения судьбы отечественных гибридов сахарной свеклы. Совместно в кафедре испытания сельскохозяйственных машин специалисты ООО «РосАгроТрейд» пытаются запатентовать принципиально новую технологию возделывания подсолнечника, обеспечивающую получение 50 ц/га маслосемян, и даже больше. Какая еще другая коммерческая структура ставит подобные задачи и достаточно успешно решает их?

Именно благодаря теснейшей творческой взаимовыгодной связи с ведущими научными центрами Юга России, ответственности по отношению к своим партнерам – аграриям-производителям ООО «РосАгроТрейд» и в условиях кризиса продолжает наращивать свою материальную базу (строительство семенного завода), интеллектуальный и экономический потенциал. В коллективе ООО «РосАгроТрейд» успешно трудятся бывшие научные сотрудники кубанских НИИ (в т. ч. сучеными степенями), главные специалисты колхозов и совхозов Кубани.

Успех компании в первую очередь определяется успехами партнеров-аграриев, поэтому она кровно заинтересована в повышении урожайности и качества выращиваемой сельскохозяйственной продукции. Для достижения этой цели ООО «РосАгроТрейд» использует весь свой научный и практический потенциал путем консультаций на местах, а при необходимости и непосредственной помощи семенами, удобрениями и т. д.

ООО «РосАгроТрейд» открыто для сотрудничества со всеми заинтересованными в подьеме эффективности сельского хозяйства России организациями и отдельными лицами!

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



Семенной завод в ст. Калининской обещает быть показательным в России



По вопросам приобретения семенной продукции фирм «Флоримон Депре», «РАЖТ Семанс» и удобрений компании «Агронутриссион», особенностям технологии возделывания и применения препаратов, организации обучающих семинаров обращайтесь в ООО «РосАгроТрейд» по телефонам: 278-22-41, 278-22-42, 8-928-432-49-18, 8-905-47-31-847, или по адресу: г. Краснодар, ул. Зиповская 5, корпус 8, каб. 206а.



Урожайное семейство «СеДеКа»

ЭХО ВЫСТАВКИ

В задачу одной из крупнейших и широко известных компаний - агрофирмы «СеДеК» входит обеспечение потребителя высококачественным семенным и посадочным материалом овощных, цветочных, декоративных культур и картофеля. Ассортимент на сегодняшний день насчитывает более 3000 сортов и гибридов семян и из года в год пополняется высококачественными новинками.

На XVI Международном агрофоруме «ЮАГРО-2009» в г. Краснодаре, в котором агрофирма по традиции принимает участие, стенд «СеДеКа» оказался одним из самых ярких и красочных. Алые томаты, золотистый лук, изумрудные огурчики... - великолепное овощное разнообразие радовало глаз. Как уверяет главный агроном «СеДеКа» А. И. Осихов, продукция агрофирмы не только «видная», но и вкусная, и урожайная!

Корреспонденту «Агропромышленной газеты юга России» Анатолий Иванович рассказал, какие сорта и гибриды «СеДеК» предлагает кубанским фермерам, какие готовит новинки и какие новые виды деятельности намерен осваивать...

ОСНОВА ОСНОВ - СОРТОИСПЫТАНИЕ

В Подмосковье только под сортоиспытанием наша агрофирма имеет 39 гектаров земли. Не каждое государственное предприятие располагает такими площадями! Здесь испытываются как минимум 500 новых сортов и гибридов томатной группы, не менее 100 - 150 сортов баклажанов, огурцов, перцев... Казалось бы, откуда такое многообразие? Дело в том, что мы работаем не только с отечественными селекционерами, но, как говорится, одним глазом смотрим «за бугор». Нам поступают итальянские, израильские, американские, голландские, немецкие, другие коллекции. Мы наблюдаем в работе за этими гибридами: в чем они конкурируют с нашими, по каким показателям опережают или отстают: урожайность, устойчивость к болезням и т. д. Первые выводы уже сделали: мы имеем полное право конкурировать с западными сортами и гибридами, и прежде всего томатной группы.

Предпочитаем работать с гибридами как наиболее устойчивыми к болезням и различным погодным стрессам. Но желающих можем предложить и сорта. Зачастую они не уступают гибридам ни в урожайности, ни в устойчивости. Откуда берутся, например, родительские формы? Из сортов! В основном поэтому западные компании торгуют только гибридами. Им совершенно неинтересно, чтобы, получив от них сорт, мы у себя развернули семеноводство.

КУБАНСКОМУ ФЕРМЕРУ - ТОЛЬКО ЛУЧШЕ!

У нас имеются просто шикарные гибриды томатов, весьма лояльные, так сказать, по цене в сравнении с импортными: крупноплодные Ажур[®] F₁, Барин[®] F₁, Буржуй F₁, суперновинки Купчиха, О'Кей, среднеплодные, сливки и розовоплодные.

Крупноплодные детерминантные гибриды Ажур[®] F₁, Барин[®] F₁, Буржуй F₁ обладают уникальными свойствами: пригодны к дальним транспортировкам, цельноплодному консервированию, устойчивы к болезням. Они прекрасно адаптированы к Югу России: с мощного куста можно получить от 6 до 8 кг товарного продукта. Нетрудно посчитать: при норме высадки 30-35 тыс. корней на гектар и сборе с куста 6-8 кг урожайность может достигать 150-200 т/га.

В сливовидной серии среди новинок - крупноплодный гибрид Богач[®], дающий плод весом до 130 г, презентабельного вида, устойчивый к транспортировкам, пользующийся хорошим спросом на рынке. Есть сливки средней группы, с плодом весом 80-90 г. Железная Леди[®] F₁, Крепче Стали. Названия говорят сами за себя: это плотные

томаты, с повышенным содержанием сухого вещества, транспортировать их можно хоть на Дальний Восток, на кусте они хранятся до 45 дней. Есть у нас прекрасные гибриды и весом 60-80 г, пригодные только для цельноплодного консервирования. Это Катенька[®], Сашенька, успешно прошедшие испытания в Павловском, Темрюкском районах Краснодарского края. На поле эти обильные кусты выглядят огромными гроздьями винограда, каждая из которых спокойно заполнит целое ведро!

Все участники «дней поля», которые мы постоянно проводим, обычно бывают приятно шокированы нашими гибридами. В Краснодарском крае второй год подряд мы проводим «дни поля» в Темрюке у фермера А. Н. Ерохина. Это талантливый руководитель, который проводит сортоиспытания многих сортов и гибридов, в т. ч. зарубежной селекции. По их итогам он делает сравнения, которые важны и для нас, так как Александр Николаевич выращивает целую коллекцию сортов и гибридов агрофирмы «СеДеК». Ажур[®] F₁ на полях А. Н. Ерохина по некоторым показателям обогнал зарубежные гибриды. Сейчас в его хозяйстве испытывается наш сорт Лиза[®]. Первые итоги поразили Александра Николаевича. Эллипсоидная, яркоокрашенная, гладкая, сладкая Лиза[®] продемонстрировала такие высокие показатели, что фермер намерен заменить ею Рио Гранд. Лиза[®] пригодна для засолки, консервирования, прекрасно расходуется в торговой сети.

В серии сладких перцев у нас большая коллекция конусовидных форм, особо востребованных на Юге России. Они отличаются толстой стеночкой, к фазе технической спелости приобретают салатный или бело-кремовый оттенок. Это такие сорта и гибриды, как Галагея[®], Пигмалион[®] F₁, Дарина, Лолита[®], Джульетта[®] F₁, Ромео[®] F₁. Они дают мощный куст среднераскидистой формы с количеством плодов от 17 до 23, весом 120-130 г. Плоды ровные, толщина стенки 6-8 мм, обладают приятным перечным ароматом, прекрасным вкусом. Всем известно, что перец обладает повышенным содержанием витамина С, а в наших конусовидных гибридах он прямо-таки ощущается на вкус.

Хочу отдельно рассказать о нашем суперраннем сорте Зорька[®]. Это небольшой кустик высотой 45-50 см, но на нем формируется 11-15 перчиков весом 100-120 г. Его самая главная особенность - он созревает на 85-й день от момента всходов, это очень ранние сроки. К примеру, почти все импортные сорта и гибриды перцев, голландские например, созревают на 110-115-й день. Представьте себе, как важно тому же фермеру на две недели раньше поставить на рынок вызревшие

ароматные перцы! Плюсы очевидны: и цена, и в конечном итоге хорошая прибыль от выращенной продукции. Зорька[®] пользуется огромной популярностью в Волгоградской области. При высокой солнечной инсоляции этот сорт можно загущать здесь до 100 тыс. корней на гектар и получать 50-60 т/га.

Перейду в пасленовой группе к баклажанам. У нас есть сорта и гибриды удлиненной формы, темно-фиолетового, воронено-черного с отливом цвета, глянцевого. Такие баклажаны охотно раскупаются на рынке. В профессиональную линейку входят гибриды Галина[®] F₁, Мария[®], Принц[®], Черный Дракон[®] F₁. Они образуют мощный куст, на котором более десятка плодов. Урожайность до-

Из поздних мы предлагаем капусту Сахарная голова[®], Катюша[®] F₁, Ульяна F₁, устойчивые к ряду болезней. Название Сахарная голова[®] говорит само за себя: белоснежная в разрезе, нежная структура, сочная, сладкая, шикарная в квашении. На выставке к нам подошел фермер и рассказал, что Сахарная голова[®] выручила его в этом сложном году. Она дала хороший урожай, и после ее продажи фермер окутил все затраты, понесенные на выращивание других культур. На следующий год он обязательно купит семена этой капусты - «спасительницы».

Предлагаем мы несколько групп огурцов. Например, группу корнишонов, которые, в свою очередь, подразделяются на пчелоопыляемые,



Слева направо: директор ООО «Собер-Агро» А. И. Вдовенко, директор агрофирмы «СеДеК» И. Н. Дубинина и заведующий кафедрой овощеводства КубГАУ Р. А. Гиш обсуждают перспективы сотрудничества

статочной высотой: от 50 до 60 т/га. Плоды отличаются очень ровной формой, белоснежные в разрезе, генетически без горечи, не имеют шпиковатости у плодоножки.

Есть любительская линейка: Ятаган, Черный Бриллиант[®] F₁, Есаул. Особого упоминания заслуживает оригинальный гибрид Буржуй[®] F₁. На кусте образует 5-6 плодов круглой формы весом от 400 до 600 г. Плоды имеют фиолетовую окраску, один бочок обычно светлее, своим глянцевым блеском он придает баклажану особый шарм. В Краснодарском крае мы предлагаем его к выращиванию уже третий год, и он пользуется неизменной популярностью. Семенная камера у плода очень маленькая, много мякоти. Особенно вкусен он в икре, выход в этом блюде у Буржуя достаточно большой, что давно распробовали кубанские хозяйки.

У нас большая серия белокочанной капусты, только ранних капуст порядка 30 наименований. Среди новинок - Дочка F₁, Внучка, Сестренка с высоким выходом товарных, выровненных на 90-95%, один в один кочанчиков. Эти капусты отличаются хорошей внутренней структурой, маленькой кочерьгой, обладают превосходными вкусовыми качествами, особенно хороши в салатах. В скором времени мы предложим потребителям еще целый ряд высокотехнологичных новинок.

Из уже известных сортов и гибридов назову Бэлу[®] F₁, Барокко, Находку, Стряпуху F₁, средние Тешу[®] и Зосю[®] F₁. Есть у нас интересный гибрид Кухарка F₁ с плоским кочаном. В Краснодарском крае его выращивали в Темрюке. Капустой с плоским кочаном заинтересовались представители черноморских пансионатов. Они увезли собой Кухарку F₁, а через время заказали фермеру Ерохину 2 гектара оказавшейся превосходной на вкус капусты. Теперь специально для лечебно-профилактических учреждений Александр Николаевич засаживает этим гибридом 2-гектарное поле.

преимущественно с женским цветением, и партенокарпика - сорта и гибриды, обеспечивающие хороший урожай без опыления. Здесь у нас столько наименований, что все не перечислишь. Из ранних длинноплодных хорош Изумрудный Поток[®], который созревает за 42 дня, плод шпикастый, причем сладкий по всей длине. Есть серия Китайских огурцов: Китайский болезнестойчивый, Китайский жаростойчивый, Китайский плетистый. Все это высокоурожайные гибриды.

В линейке пчелоопыляемых с женским типом цветения гибридов назову уже прижившихся на кубанской земле: Кай[®], Герда[®], Красавчик[®], Мадемузель[®], Борис[®], Денек[®] - всего порядка 30 наименований. Есть гибриды с частичной партенокарпией: Весна[®], Сын Полака[®]. Они прекрасно растут и в открытом грунте.

В серии мини-корнишонов у нас такие интересные гибриды, как Мотылек[®], Филиппок[®], Микрон[®]. Это маленькие огурчики длиной 4-5 см, что называется, на один укус, обладающие отменными вкусовыми качествами, идеальные для баночного консервирования. Собрать с куста их надо практически ежедневно. К этой же серии - с интенсивным плодообразованием (от 6 до 12 плодов в одном междоузлии) - относятся и гибриды Дружная Семейка[®], Веселая Компания[®], Квартет[®], Русский Стиль[®].

В серии партенокарпиков, растущих в защищенном грунте, такие известные высокоурожайные гибриды, как Пати, Престиж, Примадонна, Чемпион СеДеК.

Любительская группа огурцов насчитывает более чем 100 наименований.

Серия корнеплодов представлена свеклой - интенсивно окрашенной, со слабо выраженной кольцеватостью, с высоким содержанием сахаров, отлично хранящейся в зимний период. Это сорта Багровый шар, Донна[®], Матрона СеДеК[®], Идеал, Патрик, Цилиндра. В испытании находятся сорта Валя, Даша и многие другие. Все это стандартные корнеплоды со средним сроком созревания, округлые, весом до 150 г, с тонким хвостиком.

Широко представлена в компании морковная группа: Калина F₁, Няля F₁, Холидей F₁, Малика[®], Долянка, Крестьянка[®], Китайская красавица[®]... Все это стандартная морковь, с интенсивной окраской, повышенным содержанием бета-каротина, средней неплотной сердцевинкой, хорошо хранится, перерабатывается на сок, детское пюре.

Большой ассортимент у нас репчатых луков. Для фермеров мы предлагаем 4 сорта: Кристина, Сенатор, Фермер[®], Восторг. Кристина и Фермер[®] - ранние сорта, с периодом созревания 90-95 дней. Луковицы стандартные, весом 80-120 г, «одеть» в 3-4 слоя чешуй яркого-бронзового цвета, имеют полуострый вкус, хорошо хранятся. Благодаря презентабельному виду этот лук хорошо раскупается в торговой сети. Сенатор и Восторг - среднепоздний и поздний сорта, устойчивые к болезням, лежкие. Луковицы округлой формы, хорошо окрашены, пригодны к механизированной уборке. Мы будем и дальше настойчиво предлагать эти сорта фермерам, т. к. они схожи с импортными по технологическим показателям, но значительно дешевле.

Агрофирма «СеДеК» имеет 870 га земли в Каширском районе Московской области. 150 га из них отведены под посадку семенного картофеля. Мы выращиваем такие сорта, как Импала, Ред Скарлет, Романо, Роко, Ароза, Зекура, Невский и др. Все это выровненный, чистый от болезней картофель. В нынешнем году он дал прекрасную урожайность. Мы предлагаем кубанским фермерам семенной материал названных сортов по доступным ценам.

Нас часто спрашивают, какие технологии нужно применять, чтобы получать такие урожаи овощей. Да ничего особенного! Обычные требования: почва нетяжелая, структурная, со средним pH, всходы на начальном этапе обязательно подкормить, обработать биостимуляторами, чтобы повысить иммунную систему, чтобы была крепкая рассада. Как говорится, в здоровом теле - здоровый дух.

Зачастую иностранные компании, продавая сорта и гибриды овощей, обещают, что одновременно продадут особую технологию их выращивания. Уважаемые коллеги, поверьте, они лукавят. Эта особая технология заключается в простых методологиях, которые наши ученые давным-давно расписаны в популярных учебниках.

«ОБУЧАЯ ДРУГИХ, РАЗВИВАЕМСЯ САМИ»

Мы понимаем, что фермер по природе своей консервативен и предпочитает пользоваться известным, проверенным на практике семенным материалом. Чтобы убедить его в преимуществах использования наших сортов и гибридов, мы постоянно проводим «дни поля», семинары с демонстрацией плодов, на которые приглашаем и компании, специализирующиеся на защите растений («Август», например), поливе, участвуем в специальных выставках, даем фермерам пробники. В Краснодарском крае нам очень помогает в этом филиал «СеДеК», созданный на базе ООО «Собер-Агро». Его сотрудники активно взялись за работу - пропаганду наших семян. Оно и понятно: нужно поддерживать отечественную семеноводческую компанию, способную составить достойную конкуренцию зарубежным фирмам.

В 2009 году фирма «СеДеК» начала развивать еще одно направление, открыв лабораторию по меристемному размножению растений. Цель - производить оздоровленный семенной материал. Из Санкт-Петербурга в этом году нам прислали оздоровленный материал в пробирках, мы вырастили его, получив первичный материал, превосходящий даже супер-супер-элиту. Все 167 кг мини-клубней мы высадим, чтобы получить супер-супер-элиту и, размножая ее, к 2012 году иметь собственный оздоровленный суперэлитный материал.

Подготовила М. СКОРИК
Фото С. ДРУЖИНОВА



Представительство в Краснодарском крае - ООО «Собер-Агро»: г. Краснодар, ул. Рашилевская, 329. Тел. офиса 8-988-388-75-55. Главный агроном: 8-918-999-05-25.

«Сингента-Краснодар»: В НОВЫЙ ГОД – С НОВЫМИ ПЛАНАМИ!

СТАТИСТИКА продаж филиала в г. Краснодаре говорит о том, что агроном краевого сельскохозяйственного предприятия любой формы собственности, будь то фермер или, тем более, специалист передового агрохолдинга, знаком с товарными знаками АЛТО® Супер, КАЛЛИСТО®, звездного КРУИЗЕР®, АКТАРА®, КАРАТЭ® ЗЕОН.

Швейцарские препараты завоевывают признание на кубанских полях и в садах после предложения высокотехнологичных решений защиты зерновых, сахарной свеклы, подсолнечника, винограда, других культур. Раскрыть потенциал растений в соавторстве с «Сингентой» в меняющихся погодных и экономических условиях помогают высококлассные специалисты филиала, коммерческие и кроп-менеджеры, маркетологи.

«Агропромышленная газета юга России» в преддверии Нового года предложила высказаться каждому из них: как они оценивают 2009 год, чего ждут от наступающего 2010-го?

С. В. ГРОШЕВ,
региональный директор компании:



«Сингента» вместе с аграрным сектором ЮФО делила трудности 2009 года»

2009 год запомнится всем участникам сельскохозяйственного производства Кубани. Внешние, но напрямую довлеющие над нашей отраслью глобальные экономические факторы, привычные ранее и распадавшиеся в кризис методы хозяйствования ужесточили субъективный по погодным условиям сезон 2009 года для работы нашей компании как поставщика уникальных агрохимических продуктов и услуг.

Мы провожаем сложившийся сезон с удовлетворением от качественно сделанной работы и ее хороших результатов. По его окончании мы можем делать бизнес-прогноз на следующие годы, суть которого в следующем: в прошедшем десятилетии «Сингента» была, и намерена оставаться дальше, лидером на кубанском рынке агрохимических услуг. Подобно тому, как аграрный сектор региона во многом определяет сельскохозяйственный профиль страны, и наша компания намерена определять агрохимическую политику региона, оставаясь лидером в качестве профессиональных ресурсов, в предложении новаторских решений от научной мировой школы. Это не просто высокое самомнение, это ощущение причастности к общим трудностям сельского хозяйства края. За нами стоит глобальный опыт мировой компании, который подсказывает, что в текущей ситуации ценового диспаритета производства и реализации хозяйства с диверсифицированным растениеводством и хорошей долей мясного и молочного животноводства смогут иметь высокую рентабельность.

Чего ждать от 2010 года? Мы говорим о наиболее сложном периоде для аграрного сектора России именно в грядущем сезоне. Это не черный пессимизм, а реальная оценка ситуации, и для успешного ее преодоления каждый участник агробизнеса должен иметь свою программу работы в кризисных условиях. Мы, представители международной компании «Сингента», уже имеем

СТРАНИЧКА КОМПАНИИ



Как-то незаметно 2009 год подошел к концу: кубанская красивая золотая осень не хочет сдаваться суровой зиме, а стремительная жизнь не позволяет сделать паузу в работе и в мыслях, чтобы решить: приветствовать или остерегаться неизбежно наступающего 2010 года? Чем отметить для себя, для жизни компании уходящий 2009-й?

Для швейцарской компании «Сингента» 2009-й стал годом очень трудной, но все-таки очередной победы, свидетельством которой – ставшая классикой хорошего тона технология защиты растений с помощью гербицидов, фунгицидов, инсектицидов, препаратов для защиты семян.

определенные планы развития в таких условиях, которые будут направлены на сохранение отработанных в предыдущие годы технологий в производстве основных сельскохозяйственных культур. При этом мы отдаем себе отчет, что наши действия как компании, обеспечивающей долю в производстве и поставке средств защиты растений и семян, равную более 25% от всего объема рынка России, могут повлиять на поведение многих других участников. Поэтому действия компании будут направлены на всемерное содействие наиболее удобным схемам приобретения нашей продукции и обеспечение привычного сельхозпроизводителю уровня сервисных услуг. Понимая, что холдинги и хозяйства будут испытывать реальный дефицит денежных средств, компания готова рассматривать кредитование под гибкие формы обеспечения, предлагать в качестве оплаты расчет зерном, а также гарантирует традиционно высокое качество продукции и своевременность поставок. Такие меры не только должны способствовать сохранению современных технологий в растениеводческой отрасли, но и позволят многим хозяйствам различных форм собственности уйти от препаратов сомнительного качества привлекательной ценовой категории, а то и от откровенного контрафакта, так как данный путь перечеркивает их технологические достижения предыдущих лет.

В целом мы оцениваем перспективы грядущего сезона для всех участников агропромышленного производства как сложные, но дающие шанс выживания с помощью современных технологий, направленных на получение продукции с умеренной себестоимостью не столько в режиме жесткой экономии, сколько при повышении продуктивности с гектара и производительности труда в целом.

В. М. КРУТОВ,
директор филиала
ООО «Сингента» в г. Краснодаре:



«2009-й – год вызова коммерческому курсу компании в условиях кризиса»

Как руководитель самого многочисленного филиала из всех представленных зарубежных

и отечественных компаний, я доволен результатами года.

Четко поставленные цели и задачи наш филиал спроецировал на свою дилерскую сеть. Диктуемые рынком условия предоплаты и залогового обеспечения смятались разумно оптимизированной системой коммерческого предложения дилера конечному покупателю наших лучших брендов. Мы гордимся, что победный показатель продаж 2008 года был повторен и в 2009-м, а некоторые дилеры (Торговый дом «Аверс», «Агриплант», «Приоритет Трейд») намного превысили его! В 2009 году увеличились не только продажи нашего филиала – мы укрепили партнерские отношения с конечными потребителями через дилера, продолжая «старые» или начиная новые, совместные с дилером или наукой, проекты.

Чего я ожидаю от 2010 года? В новый год мы входим с отсутствием дебиторской задолженности. Мы верим, что постепенно будет иметь место финансовое оздоровление и мы сможем расти вместе с сельскохозяйственными предприятиями. Мы будем продолжать строить партнерские отношения с дилерами (совместные семинары, совместные маркетинговые предложения конечным потребителям и консультации). И намерены в дальнейшем расширять сотрудничество с дилерами и хозяйствами.

И. Г. ПРОКУДИН,
технический специалист,
сектор «Сады и виноградники»:



«2009 год – знаковый в моей жизни. Я попал в компанию, где интересно работать!»

2009 год запомнится мне многим. Во-первых, я получил приглашение на работу в лидирующую агрохимическую компанию. Придя сюда из смежной по специализации государственной структуры, постарался привнести опыт предыдущей работы. Сейчас хочу заимствовать профессиональные знания у замечательных людей – коллег и клиентов, с которыми работаю, представляя компанию в значимом для нее секторе защиты садов и виноградников.

Чего жду от 2010 года? В 2009-м получил регистрацию препарат АКТАРА® 250 ВДГ на виноградниках против цикадок. В 2010 году будут зарегистрированы еще два новых препарата: СВИТЧ® – против серой гнили и ЛЮФОКС® – для защиты винограда от листоверток. Я надеюсь, что производственники края смогут оценить их максимально точное воздействие на вредный объект и минимальное экологическое давление на окружающую среду. А в общем я ожидаю от 2010 года еще больших положительных рабочих впечатлений!

А. Д. ЧЕТИН,
технический специалист
по гербицидам, регион Юг:



«Мечтаю давать консультации по препаратам ГАРДО® Голд, АКСИАЛ®, ТЕРИДОКС®, РИАС®!»

Являясь одной из немногих на рынке средств защиты растений инновационных компаний, «Сингента» в сезоне 2010 года рада предложить своим клиентам три новых гербицида с действующими веществами, которые еще не использовались в России. Прежде всего это новый гербицид на зерновых культурах – АКСИАЛ®. Этот уникальный продукт был создан на основе новейшего действующего вещества – пиноксадена. Отличается от всех других граминцидов на зерновых полным отсутствием фитотоксичности на культурные растения и высокой эффективностью против комплекса злаковых сорняков, таких как лисохвост, овсюг, щетинники и др. Также отличительной особенностью препарата является его отличная эффективность при смешивании с другими гербицидами (ЛОГРАН®, БАНВЕЛ®, ЛИНТУР®).

Новый гербицид для защиты подсолнечника – ГАРДО® Голд. Это единственный препарат в России для этой культуры, содержащий два действующих вещества. В дозе 3 – 4 л/га он эффективно контролирует злаковые и, особенно, двудольные однолетние сорняки в посевах подсолнечника при дождливом применении. Эффективно контролирует такие сорняки, как амброзия, щирица, марь, горчица, и другие трудно поддающиеся уничтожению сорные растения в посевах подсолнечника.

Для защиты рапса есть также новинка – почвенный гербицид ТЕРИДОКС®. Диметаклор способен сдерживать рост таких актуальных для озимого рапса сорняков, как подмаренник, падалица озимых зерновых культур, дискурения, дымянка и др. Как и все гербициды «Сингента», ТЕРИДОКС® отличается полным отсутствием фитотоксического действия на культуру и высокой эффективностью.

Уже в этом году мы предложили на рынке фунгицид для защиты сахарной свеклы от листовых пятнистостей, не имеющий аналогов по продолжительности защитного действия, – РИАС®. Этот препарат не является абсолютно новым, но использованное в нем сочетание двух действующих веществ – пропиконазола и дифеноконазола – обеспечивает наиболее длительную защиту от церкоспороза среди всех существующих препаратов.

По всем вопросам, связанным с новыми гербицидами компании «Сингента», вы можете обращаться непосредственно к нам, специалистам компании. Мы всегда рады оказать вам посильную помощь и предоставить всю имеющуюся информацию по продуктам.

В новом году «Сингента» желает всем коллегам по сельскохозяйственному бизнесу крепкого здоровья и хороших цен на продукцию!



По всем вопросам, связанным с применением препаратов «Сингента», вы можете обратиться к специалистам компании, которые окажут вам квалифицированную помощь.
Филиал ООО «Сингента» в г. Краснодаре:
ул. Мачуги, 78, офис 18, 19, 21. Тел. (861) 210-09-83/84, 210-13-01/02

www.syngenta.ru

ОПТИМАЛЬНЫЙ набор от Kverneland

СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНИКА

Кубанские сельхозпроизводители планируют на будущий год значительное расширение посевных площадей под сахарную свеклу. Поэтому актуальным становится вопрос оптимального подбора посевных агрегатов. На сегодняшнем рынке сельхозтехники выбор пропашных сеялок чрезвычайно широк. Отдать предпочтение той или иной компании-производителю непросто: качество сева примерно одинаковое, надежность и сервис – тоже, принцип действия агрегатов разных конструкций во многом схож. Кажется, ничего принципиально нового в этой области придумать уже невозможно.

Но специалисты немецкого завода Accord, входящего в состав норвежского концерна Kverneland, сумели внести кардинальное улучшение в схему высевающего аппарата, решив проблему неравномерности укладки семян, вызванную пробуксовкой приводного колеса, присущей многим пневматическим пропашным сеялкам.

Экономьте на ремонте

Причиной пробуксовки являются следующие факторы:

- неравномерная культивация, структура и повышенная влажность почвы;
- сопротивление колеса качению из-за трения в высевающих аппаратах, вызванного уплотнителями между высевающим диском и вакуумной камерой.

В процессе эксплуатации происходит износ уплотнений и дисков. Из-за этого через 2 – 3 года работы наблюдается неравномерность высева. Ремонт или замена узла обходится недешево.

Поскольку исключить почвенные факторы невозможно, конструкторы пошли по пути уменьшения трения в высевающем аппарате, а именно сниже-

ния сопротивления приводного колеса качению. В результате был создан высевающий аппарат, до сих пор не имеющий аналогов. В этом агрегате высевающий диск очень плотно крепится непосредственно к вакуумному барабану и вращается вместе с ним. При этом разрежение воздуха создается по оси вращения барабана, что позволило отказаться от применения уплотнения. Исключив из конструкции уплотнение, немецкие конструкторы добились минимального коэффициента трения в высевающем аппарате и увеличили срок службы дисков, приводных цепей и звездочек. А сниженная нагрузка на приводное колесо позволила добиться

наилучшего результата в расстановке семян. Кстати, это колесо установлено впереди рамы, а не между секциями, как в ряде конструкций сеялок. Это обеспечивает свободное перемещение секций по раме, делает возможным беспрепятственное и быстрое изменение ширины междурядий.

Универсальная пневматическая сеялка пунктирного высева Optima с рабочей шириной захвата от 3 до 9 м (соответственно можно устанавливать от 6 до 18 секций) предназначена для обычного, а с соответствующим обо-

рущением. Сеялка сконструирована по модульному принципу. Это позволяет легко заменять высевающие секции, сошники и прикапывающие катки.

Еще один важный конструктивный элемент – промежуточный прикапывающий каток Monoflex перед загортачами укладывает семена непосредственно на дно борозды, придавливая их и обеспечивая четкую глубину сева. Этот каток снабжен пустотелым резиновым бандажом, что исключает налипание грунта, пробуксовывание и заклинивание – факторы, которые негативно влияют на точность высева.

Таким образом, схема высевающего аппарата без уплотнений и с промежуточным катком позволяет работать по влажной почве, обеспечивает равномерную глубину высева и, соответственно, дружные всходы. И, что весьма немаловажно, агрегат работает без сбоев и ремонта много лет, экономя средства своего владельца.

И точнее, и дешевле

Завод Accord выпускает также специальную механическую сеялку Monopill, которая используется для обычного сева, а с соответствующим оборудованием – для мульчированного сева дражированных семян свеклы. В ее конструкции применен ряд удачных

решений из сеялки Optima, в частности промежуточный каток Monoflex.

Высевающий аппарат с боковым наполнением и равными скоростями вращения высевающего диска и движения сеялки дает высокую точность высева семян в рядке. Приводные колеса размещены перед рамой, что позволяет бесступенчато регулировать их под колею трактора.

Сеялка Monopill может быть оборудована секциями не с механическим, а с электрическим приводом, которыми можно управлять из кабины трактора, меняя расстояние между семенами и норму высева. Отдельные высевающие секции могут отключаться индивидуально, например, при засеве клена или создании технологической колеи, и тогда семена с помощью электронного устройства перераспределяются на соседние ряды.

Конечно же, эта сеялка дешевле любой пневматической при очень высоком качестве сева, поэтому наверняка будет широко востребована на рынке сельхозтехники. Кстати, на Кубани сеялки Monopill и Optima давно уже применяются в целом ряде крупных и малых хозяйств. Это, например, Тихорецкий и Успенский сахарные заводы, «Юг Руси» в Ростовской области.

Эти сеялки навесные, но выпускаются варианты прицепных. Можно также по заказу сельхозтоваропроизводителя через дилера заказать нестандартный вариант, отрегулированный под конкретную культуру или под конкретный трактор, например Т-70. В принципе, эти универсальные сеялки при минимальном переоборудовании могут использоваться для всех пропашных культур.



давлением для мульчированного и прямого высева семян свеклы (дражированных и обычных), кукурузы, подсолнечника, хлопка, сои и других подобных культур (калибр 3–10 мм). Возможна комплектация с устройством для одновременного внесения минеральных удо-

Универсальную технику Kverneland в ассортименте предлагает ООО «Эдельвейс». Компания обеспечивает сборку, наладку, обучение специалистов и дальнейшее техническое сопровождение. Об условиях продаж можно узнать по адресу:
ООО «Эдельвейс»: г. Тимашевск, ул. Выборная, 68.
Тел./факс (86130) 90-169, сот. 8 918 355 49 44.

ZEPPELIN® время покупать - сейчас!

На краснодарской выставке «ЮГАГРО-2009» компания «Цепелин АГРО» представила три новые сельскохозяйственные машины марки «Челленджер», к которым смело можно применить слово «самый»: самый маленький в мире самоходный опрыскиватель, самый мощный трактор и роторный комбайн с самой передовой жаткой «Powerflow». Об уникальных сельхозмашинах нам рассказал региональный директор ООО «Цепелин АГРО» Владимир ТРОФИМОВ.



Перед выставкой руководство компании приняло решение показать аграриям Краснодарского края нечто уникальное и в то же время бюджетное, – говорит В. Трофимов. – Наша антикризисная новинка – маленький самоходный опрыскиватель «Челленджер-4660». «Малыш» способен работать как в маленьких фермерских хозяйствах, так и в крупных холдингах. При расходе топлива 350 г/га его подтвержденная производительность – от 250 га в сутки!

Трактор «Челленджер» – самая мощная машина в сельхозиндустрии: 570 л. с.

Роторный комбайн «Челленджер» эксклюзивной жаткой «Powerflow» уникален тем, что после режущего аппарата установлен дополнительный ленточный транспортер, который подает растительный сплошной равномерный слой, не скручивая их в жгут. Тем самым обеспечивается качественная, без потерь уборка и ровная, без рывков работа молотильного барабана. Данная жатка, которую поставляет нам «АГРО», увеличивает производительность комбайна от 10 до 15% на зерновых, до 50% – на технических культурах.

Жаль, что мы были ограничены пространством, – продолжает Владимир Трофимов. – Ведь

НАША СПРАВКА
 ООО «Цепелин АГРО» – предприятие со 100%-ным иностранным капиталом. История материнской немецкой компании ZEPPELIN насчитывает более 100 лет. На российском рынке компания успешно работает более 10 лет и является лидером рынка сельскохозяйственной и лесозаготовительной техники, являясь поставщиком всемирно известных брендов. На территории России компания представлена более чем 12 центрами технической поддержки.

мы можем предложить клиентам полное пакетное решение по самоходной технике: тракторы от 120 до 610 л. с., клавишные, роторные комбайны от 175 до 460 л. с., самоходные опрыскиватели объемом от 1570 до 4700 л, самоходные косилки, прессы, различную почвообрабатывающую и посевную технику. С помощью нашей техники можно наращивать качественную сельхозпродукцию с минимальной себестоимостью.

Учитывая сложный финансовый период и идя навстречу сельхозпроизводителям, мы предлагаем систему 100%-ного субсидирования процентной ставки по лизинговому платежу. Этой схемой смогут воспользоваться только клиенты, которые обратятся к нам до конца 2009 года.

На закрытой площадке ООО «Цепелин АГРО» потенциальные клиенты могли оценить сервисную машину. В распоряжении инженеров-механиков компании и сварка, и компрессор, и тиски, и шкафики для оригинального инструмента. Философия компании – оказывать клиентам полный спектр услуг: от предпродажной подготовки техники до постпродажного технического обслуживания.

Н. ФИЛАТОВА
Фото С. ДРУЖИНОВА



353235, Краснодарский край, Северский р-н, пос. Афицкий, ул. Промышленная, 6.
 Тел. +7 (861) 279-02-60, доб. 23-301.
 Факс +7 (861) 279-02-61. Моб. тел. +7 (918) 049-50-25
 E-mail: trofimov_vladimir_v@zeppelin.ru www.zeppelin.ru



Крупный итальянский торговый холдинг объявляет конкурс на вакантную должность

Региональный менеджер по продажам импортной с./х. техники и инструмента в городах Ростове-на-Дону, Ставрополе, Краснодаре

- Обязанности:** Активные продажи техники; Поиск новых клиентов, составление и расширение клиентской базы; Ведение переговоров с клиентами; Заключение договоров; Мониторинг и анализ рынка конкурентов; Работа с ценами и счетами; Ведение отчетной документации.
- Требования:** Пол: Мужчина; Возраст: От 25 лет; Образование: Высшее (техническое или с./х.); Наличие личного автомобиля; Требуемый проф. опыт: Опыт работы региональным менеджером или менеджером по продажам (в продажах сельскохозяйственной техники или оборудования); Опыт успешных продаж техники ОБЯЗАТЕЛЕН; Ответственный, исполнительный, коммуникабельный, стрессоустойчивый, с активной жизненной позицией.
- Условия:** Зарплата: по результатам собеседования; Режим работы: home-office; Командировки; Оформление в соответствии с ТК РФ. Компенсация ГСМ, мобильной связи.
- Контактная информация:** 350001, Россия, г. Краснодар, ул. Ставропольская 134. Тел. (861) 267 64 96/ 97/ 98, факс (861) 239 66 59. email: accademia@list.ru, investa@mail.ru Сайт компании: www.investafinance.ru

Инновации-2010 компании «LEMKEN»

Немецкая компания «LEMKEN» – пример успешного бизнеса, насчитывающего более двух веков. Её агрегаты для почвообработки, посевных и уходовых работ «трудятся» в различных уголках мира, в том числе и в России. Высокое качество, надежность, производительность, экономическая эффективность, простота в обслуживании – их главные характеристики. Практически ежегодно инженеры и конструкторы «LEMKEN» создают новые образцы орудий и машин и модернизируют старые.

В целях скорейшего выведения новинок на рынок компания каждый год принимает участие в престижных международных агропромышленных выставках. 2009 год не стал исключением. Только в

СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНИКА

октябре-ноябре «LEMKEN» участвовала в московской выставке «Золотая осень», краснодарской «ЮГАГРО». Ветцом года стало участие в самой престижной в Европе, да и, пожалуй, в мире, Ганноверской выставке AGRITECHNICA. Немецкое предприятие представило на ней сразу три инновационные новинки и четыре усовершенствованных агрегата.

Наш корреспондент встретился с региональным менеджером ООО «LEMKEN-RUS» В. А. БУГАЕВЫМ и попросил прокомментировать новую линейку техники, которая в 2010 году появится и в России.

ВЛАДИМИР Александрович сразу отметил, что 2010 год станет особенным в истории компании. Во-первых, сразу шесть новых и усовершенствованных орудий и машин планируется вывести на российский рынок. При их создании немецкие инженеры учитывали российские условия земледелия и закладывали необходимые критерии в конструкции. Во-вторых, в Калуге полным ходом идут работы по строительству завода по сборке техники «LEMKEN». Причем от так называемой «отверточной» сборки, которая начнется уже в первой половине 2010 года, в перспективе производственный процесс будет сведен к полному циклу. Эта необходимость вызвана рядом причин: стремлением удешевить продукцию «LEMKEN», попасть в реестр предприятий, на которые распространяются условия кредитования и лизинга, а значит, сделать технику более доступной российским потребителям. А кроме того, в значительной мере приспособить орудия и машины для почвенно-климатических условий России и стран ближнего зарубежья.

На AGRITECHNICA стенд «LEMKEN» был одним из самых масштабных, – рассказал В. А. Бугаев. – Мы представили на нем все только новое и современное. Наряду с делегациями из различных стран мира на нашем стенде побывали и российские представители: из Ростовской, Волгоградской областей, Краснодарского, Ставропольского краев, Татарстана, Башкирии, Сибири, с Урала, из многих других регионов.

Естественно, всех интересовало, что может делать то или иное орудие, способно ли оно снизить затраты на сельхозпроизводство, будет ли технологично применительно к России и, конечно, сколько стоит.

Для тех, кто по той или иной причине не знаком с нашей техникой, хочу заметить, что создается она для работы по ресурсосберегающим технологиям. Ставка делается как на ширину захвата орудия, так и на его качественную работу с большими технологическими скоростями.

В целом выставка прошла успешно, а компания приобрела новых партнеров.

Расскажу о технике, которая выставлялась в Ганновере.

ОБРАБОТКА СТЕРНИ

Интенсивный культиватор «Карат» (на AGRITECHNICA впервые выставлялся с шириной захвата 7 м) предназначен как для плоской,



Слева направо: генеральный директор ООО «LEMKEN-RUS» В. Н. Петров, региональные уполномоченные Йенс Моска и В. А. Бугаев на выставке «ЮГАГРО-2009»

сплошной обработки стерни после комбайнирования, так и для последующей глубокой и интенсивной, перемешивающей работы для подготовки почвы и посевного ложа к посеву. К его основным достоинствам относятся быстрая и легкая замена рабочих органов, без использования каких-либо инструментов, и легкое регулирование глубины обработки, которую можно ступенчато установить без специнструментов в диапазоне от 5 до 30 см.

В настоящее время все полунавесные интенсивные культиваторы «Карат», начиная с 4-метровой ширины, «LEMKEN» поставляет в базовой оснастке с гидравлическим усилителем тяги. Этим самым снижаются расходы на его эксплуатацию, без снижения рабочего качества. Гидравлический усилитель тяги обеспечивает перенос веса культиватора на задний мост трактора. Это увеличивает тяговую силу трактора и сокращает расход горючего при одинаковом качестве работы. Причем гидравлическое усиление тяги включается простым нажатием на кнопку.



С новой серией культиваторов «Кристалл» «LEMKEN» объединяет испытанные преимущества двухрядного культиватора с преимуществами современного трех- или многорядного. К его несомненным достоинствам относятся следующие: разработанные компанией крыльчатые лапы «Три-Микс» шириной 47 см, которые разрезают почву целостно и интенсивно перемешивают ее; короткая и компактная конструк-

ция, «Кристаллу» необходима значительно меньшая подъемная сила: даже трактора с меньшей мощностью (100 л. с.) могут работать с агрегатом большой ширины захвата; зубья и сферические диски расположены таким образом, что исключаются забивание и т. н. «эффект валкования»; в серийном исполнении «Кристалл» оснащен инновационной системой быстрой смены орудий. Благодаря этим функциям культиватор конкурирует в цене, значительно снижаются расходы на быстроизнашивающиеся части, а качество работы остается превосходным.

ВСПАШКА

Новейшая разработка компании – поколение плугов «Ювель». На начальном этапе будут собираться плуги с 4-профильной рамой 140 мм



от трех и выше (до семи) корпусов для тракторов среднего и высшего тягового класса. С новым контролем оборота TurnControl оборот плуга становится особенно надежным. С помощью электрогидравлического управления оборотной башни наклон плуга можно установить и сохранить, не выходя из кабины трактора. Специалисты-аграрии оценят модернизированные предплужники с улучшенной формой и новой позицией стойки, что гарантирует работу без забиваний даже в самых тяжелых почвенных условиях. Кстати, глубину обработки и угла атаки можно установить без использования рабочих инструментов.

Благодаря точным настройкам, которые осуществляются с помощью хорошо зарекомендовавшего себя центра регулировки OptiQuick, можно значительно уменьшить необходимую силу тяги, расход топлива и износ. Поистине «Ювель» – это техника вспашки, открывающая новые горизонты.

ПРЕДПОСЕВНАЯ ОБРАБОТКА ПОЧВЫ

На Ганноверской выставке «LEMKEN» представила новую многоцелевую ротационную борону



«Циркон-8», предназначенную для оптимальной предпосевной обработки почвы. Это новая модель для тракторов мощностью от 60 до 175 л. с. Ее особенность – простая концепция с дополнительными комплектующими для оснастки агрегата в соответствии с полевыми условиями. Имеется в виду широкий выбор модулей редуктора и крепления ножей, а также утяжеленная башня, центрально регулируемая планировочная балка и большой ассортимент катков.

«Циркон-8» выпускается с рабочей шириной 2,5; 3; 3,5; 4 м. Так что любое хозяйство может подобрать подходящую борону в соответствии со своими потребностями.

ПОСЕВ

Для долгосрочного повышения производительности на единицу площади компания «LEMKEN» разработала новую посевную комбинацию «Компакт-Солигэр». По запросу



в ее комплектацию может входить ротационная борона «Циркон» или диковая борона «Гелиодор», которые можно использовать как при технологии мульчирования, так и при традиционной на всех типах почв, даже тяжелых. Складывающаяся посевная комбинация располагает рабочей шириной 6 м. Благодаря электрически-приводящему высовному валу норму высева можно регулировать от 1 до 500 кг/га. Бортовой терминал «Солигэроник ПРО» совмещает все функции управления и контроля, а заданное меню отражается на символьном дисплее с простым управлением.

Для точного выдерживания глубины обработки, полного обратного уплотнения почвы с незначительной тяговой силой служит шинный прикатывающий каток. Шины диаметром 1070 см – самые большие в своем классе, и посев можно вести во влажных условиях. Распределение посевного материала осуществляется не требующими обслуживания двухдисковыми сошниками OptiDisk с точным параллелограммным ведением по глубине. Семенной бункер позволяет долгое время работать без дозагрузки, обеспечивая высокую производительность на единицу площади.



ЗАЩИТА РАСТЕНИЙ

Пользующаяся успехом серия опрыскивателей «Альбатрос» была представлена на выставке в дизайне «LEMKEN»: голубой бак с серебристо-серыми рамами, красными дисками. Новый электронно-управляемый опрыскиватель называется «Альбатрос 9/4000». Теперь он стал более «социально ориентированным». Что это значит? Краны управления сведены к минимуму, их теперь два. В зоне нового защитного кожуха находится кран для мытья рук. Есть также складываемый столик, ящик для хранения спецодежды, масок, перчаток и пр.

На развитие новых конструкций регулирования высот штанг «LEMKEN» среагировала различными шинами и новыми размерами колес. Благодаря новой панели отверстий можно подогнать высоту задела штанг к колесам. А низкий центр тяжести улучшает стабильность при движении. Улучшенную конструкцию завершает концепция новой оси.



Новый навесной опрыскиватель «Сириус» сконструирован так, чтобы перевозить большое количество воды. Несмотря на это, он разворотлив и компактен в поле, практичен в транспортировке. Современная форма бака объемом от 900 до 1900 л с интегрированной перегородкой для гашения волн обеспечивает высокую безопасность при транспортировке и легкую очистку системы. А компактная конструкция с оптимальным центром тяжести уменьшает нагрузку на передний мост трактора, что гарантирует безопасное передвижение по дороге и не требует больших дополнительных фронтальных балластов.

Новая система QuickConnect для быстрого автоматического прицепления к верхнему рычагу трактора впервые представлена фирмой «LEMKEN». Она обеспечивает достаточное пространство между трактором и агрегатом для удобного и надежного присоединения всех соединяющих элементов и позволяет размещать агрегат так близко к трактору, что приводит к переносу веса орудия ближе к трактору, а соответственно, уменьшает консольные нагрузки на машину.

Следующей новинкой в опрыскивателях «Сириус» были телескопические, бесступенчато-регулируемые штанги. Путем параллельного сдвига трех секций каждого крыла регулируется как симметричная, так и несимметричная желаемая рабочая ширина опрыскивателя.

Некоторые модели «Сириуса» могут оснащаться терминалом ISOBUS – инновационной разработкой, завоевавшей на выставке AGRITECHNICA золотую медаль.

– Своей техникой «LEMKEN», являясь специалистом в области обработки почвы, посева и защиты растений, – резюмировал В. А. Бугаев, – обеспечивает практически все процессы земледелия. И вовсе не перечислением преимуществ своих агрегатов компания завоевывает покупателя. «LEMKEN» убеждает качеством!

С. ДРУЖИНОВ,
М. СКОРИК



Представительство ООО «LEMKEN-RUS» на юге России:
347760, Ростовская область, п. Целина, ул. Строителей 17, оф. 5.
Тел. 8 (8637) 19-17-88. Моб. тел. 8 (928) 261-71-19.
E-mail: v.bugaev@lemken.ru



РБ

Конвейеры винтовые

ПМ

АЖ4М

BC5M

КЦЦ32

Краснодарский завод «Машиностроитель»

ООО «Завод «Машиностроитель» – ведущий производитель специального технологического оборудования и запасных частей для маслозаводов. Его продукцией пользуются многие предприятия со всей России.

ООО «Завод «Машиностроитель» 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: четырехвальцевые ВС4М, пятивалковые ВС5М, жаровни (АЖ-4М, Ж-60М), маслопресс-сы шнековые, гущеловушки, нории пяточковые для масла, МП-68М, ПМ; нории для семян от 10 до 200 тонн в час, 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 индивидуальному 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



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

Поздравляю кубанских машиностроителей, всех жителей края с наступающим Новым 2010 годом и Рождеством!

Примите мои самые искренние поздравления!

Надеюсь, и в новом году отрасль машиностроения останется важнейшим звеном не только в торговом, но и в оборонном благосостоянии нашего государства. Именно поэтому каждую деталь труда машиностроителя важно поддерживать в современном состоянии. Машиностроение было, есть и останется алма-матер известнейших конструкторов, инженеров и проектировщиков, прославивших нашу страну!

Пусть этот год станет для нас всех началом благоприятных перемен и успешных дел и каждый его день будет добрым, плодотворным в работе, счастливым в личной жизни.

Новых всем возможностей и перспектив!

ОАО РТП «ПЕТРОВСКОЕ»

НОВИНКА

Посевной комплекс «ВЛАДИМИР» ПК-10,0Д; ПК-12,0Д

Серия БДЛ

БДЛ-5,3 – 375 л.с.	БДЛ-4,2 – 300 л.с.
--------------------	--------------------

Диско-лаповые бороны – почвообрабатывающие орудия для заделки растительных остатков на глубину до 20 см и одновременного рыхления почвы до 40 см. Передние диски измельчают остатки, два ряда лап проникают в почву для разрушения плужной подошвы, задние диски переворачивают и рыхлят землю, а также заделывают остатки. Сзади идет каток, который выравнивает и прикатывает грунт.



Серия БД

БД-9,3 – 450 л.с.	БД-6,6 – 300 л.с.	БД-4,2 – 180 л.с.	БД-2,8 – 120 л.с.	БД-1,8 – 80 л.с.
-------------------	-------------------	-------------------	-------------------	------------------

Дисковые Х-образные бороны с продольным смещением дисковых батарей относительно друг друга исключают бочение и обеспечивают оптимальное перекрытие по всей ширине орудия при любых углах атаки. Данные орудия способны глубоко врезаться в почву благодаря мощной раме и нагрузке на диск 100 – 110 кг. Чередование сплошных и вырезных дисков обеспечивает превосходное крошение почвы.



Серия «Дискократ»

БДК-9,0 – 450 л.с.	БДК-8,0 – 400 л.с.	БДК-6,4 – 350 л.с.
БДК-5,4 – 300 л.с.	БДК-4,0 – 220 л.с.	БДК-3,0 – 180 л.с.

Это возможность работы на небольшую глубину, разделки пахоты и стерни на глубину до 18 см, а также подготовки семенного ложа. Благодаря постоянному углу атаки и углу заглабления дисков оптимально подрезаются пожнивные остатки и смешиваются с землей. Установка 2 дисков разного диаметра на одном валу ограничивает их забивание соломой. Усилие на диск 150 – 170 кг позволяет хорошо работать на тяжелых почвах.



Тяжелые серия КТП

КТП-9,4 – 300 л.с.	КТП-7,4 – 180 л.с.
--------------------	--------------------

Культиваторы серии КТП предназначены для 1-й и 2-й культиваций пара и зяби, а также разделки почвы после прохода дисковых борон. Позволяют предотвращать водную эрозию и заиливание почвы.

Стерневые серия КРГ

КРГ-12,0 – 450 л.с.	КРГ-10,0 – 350 л.с.	КРГ-8,6 – 300 л.с.	КРГ-6,0 – 180 л.с.
---------------------	---------------------	--------------------	--------------------

Культиваторы имеют возможность производить обработку стерни на строго определенную глубину в диапазоне от 5 до 25 см, а также 1-ю и 2-ю культивации пара и зяби и предпосевную обработку.



Посевной комплекс «СТАВРОПОЛЬЕ» ПК-12,0; ПК-10,0; ПК-8,6



г. Светлоград, тел.: (86547) 44756, 40695, 42346, 43256

ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА ЗАЛОГ ВЫСОКИХ УРОЖАЕВ



Гибриды сахарной свеклы



**ОРИКС, КАНЬОН, КРОКОДИЛ,
АДИДЖЕ, ОРИГО, СИРИО, ЦЕТРА**

Новинки
**ЛЕОПАРД, ОРИГИНАЛ, ПЛУТОН,
САФАРИ, КОЙОТ, КЭМЕЛ**



**МОНДОРА, КАТЮША, АТАМАНША,
ДОРОТЕЯ, ДИАНЕТА, ОЛИМПИАДА**



Семена подсолнечника и кукурузы

ЛИМАГРЕН: МЕГАСАН, ЛГ 5665, РИМИСОЛ (ИМИ),
(Франция) ЛГ 5669 КЛ (ИМИ), ЛГ 2306, ЛГ 2307, ЛГ 2372,
ФЛОРИДА, ЛГ 2481, КРЕСУС, ДУЭНДЕ

СИНГЕНТА АРЕНА ПР, АЛЕКСАНДРА, ДЖАЗЗИ,
(Швейцария) НК БРИО, НК ДЕЛФИ, НК ДОЛБИ,
НК МЕЛДИМИ (ИМИ), ДОЛАР, НК ТЕРМО,
ФУРИО, ЦЕЛЕСТ, ЦИСКО

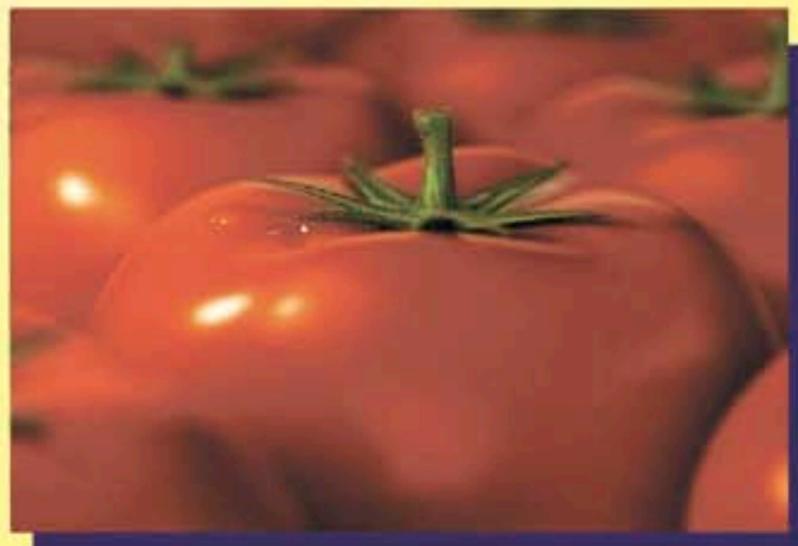
КОССАД СЕМАНС КОРАЛИЯ, ДАЛИЯ КС, РОБИЯ КС,
(Франция) МАСТРИ, ГИБСИ

Семена овощных культур

СИНГЕНТА
(Швейцария)

Средства защиты растений

ведущих фирм – производителей
BAYER, SYNGENTA, BASF, DUPONT,
ФМРУС, ЩЕЛКОВОАГРОХИМ,
Dow Agro Sciences, Arysta Life
Science, Агрорус, Cheminova,
Август



353600, Краснодарский край, ст. Староминская, ул. Толстого, 2.
Тел./факс: (86153) 5-77-92, 5-72-43. e-mail: avers95@mail.ru

Оригинальные запасные части - основа безотказной работы



Для исправной работы вашего комбайна на протяжении всего срока службы и получения прибыли необходима 100%-ная совместимость всех деталей, из которых состоит ваш комбайн. Это возможно только с оригинальными запасными частями Ростсельмаш, которые прошли всесторонний контроль качества.

Оригинальные запасные части вы можете приобрести у официального дилера.

РОСТСЕЛЬМАШ 80 ЛЕТ
Агротехника Профессионалов

Официальный дилер ООО «Югпром»

г. Краснодар, ул. Ростовское шоссе, 22/1, тел. (861) 257-10-50

г. Ставрополь, ул. Мира, 337, оф. 1106, тел. (8652) 23-60-61

www.yugprom.ru

Сельское хозяйство – основа развития России

АКТУАЛЬНО

Энергетика, космос, информационные и ядерные технологии, медицина – безусловно, локомотивы отечественной экономики. Но было бы большой ошибкой полагать, что только одни они способны обеспечить нашей стране билет в будущее. Мы должны извлекать уроки из своего прошлого, и тезис «Зато мы делаем ракеты» убедительно демонстрирует нашу несостоятельность.

СОВЕРШЕННО очевидно, что развитие мировой экономики и социально-экономическое положение отдельных стран будут определяться наличием и достаточностью лимитированных ресурсов. Их перечень известен – это энергоресурсы, почва, вода и продовольствие. Развитие трех последних – прерогатива сельского хозяйства. Именно поэтому в странах, претендующих на статус мировых экономических держав, сельское хозяйство в списке приоритетов стоит на одном уровне с энергетикой. Сельское хозяйство – одна из основных строк ВВП США, Канады, Аргентины, Бразилии.

«Сельское хозяйство дает народу спокойствие» – этот тезис, сформулированный еще лидером Поднебесной Дэн Сяопином, успешно реализуется и в политике Китая. Уверена, что именно развитие сельского хозяйства способно изменить роль России в современном мире и вывести страну из фактически колониального положения сырьевого придатка на позиции влиятельного игрока на международной экономической и политической арене.

У нас есть более чем достаточные основания считать сельское хозяйство стратегической отраслью отечественной экономики.

Во-первых, наша страна богата природными ресурсами и имеет огромный сельскохозяйственный потенциал. На Россию приходится более 10% мирового запаса пресной воды, по объему речного стока мы занимаем второе место в мире после Бразилии. На территории России сосредоточено почти 55% мировых площадей черноземов. Это постоянно востребованный ресурс, который мог бы приносить стране немалые дивиденды. Мог бы – потому что сейчас он не то что не используется в полной мере, а попросту разбазаривается. Только за последние 15 лет площадь пахотных земель в стране сократилась на 10 млн. га. По данным независимых экспертов, по эффективности землепользования наша страна заметно отстает от позиций лидеров и, располагая 9% пашни и 2,6% пастбищ планеты, производит всего 3% мирового урожая зерна. Из-за нерационального и варварского отношения к земле плодородие почв неуклонно падает, что, в свою очередь, ведет к падению урожайности: по основным культурам она в развитых странах.

Пока мы выходим из положения за счет импорта. Но надо понимать, что финансовые средства, потраченные на ввоз продовольствия из-за рубежа, – по сути, и есть нерелизанные инвестиции в собственное агропромышленное производство. Еще Жан-Жак Руссо отмечал, что «единственное средство удержать государство в состоянии независимости – это сельское хозяйство: торговля создает богатство, а сельское хозяйство обеспечивает свободу».

Поставив задачу развития отечественного сельхозпроизводства, сельскохозяйственной техники и оборудования, государство сможет не только обеспечить собственную продовольственную и экономическую безопасность, но и существенно оздоровить рынок труда. Сельхозпроизводство дает стимул большому числу смежных отраслей – от хи-

мической и легкой промышленности до сферы услуг и научных центров.

Обеспеченность продуктами питания становится все более весомым показателем экономической состоятельности государств. Население планеты ежегодно увеличивается на 90 млн. человек, возрастает потребность в продуктах питания, и соответственно растут цены на них. Продовольствие становится столь же дефицитным товаром, как нефть и газ. Очевидно, что сельское хозяйство способно не только обеспечить самодостаточность отечественной экономики, но и стать постоянной строкой доходов государства.

Укрепление отечественного сельхозмашиностроения должно стать еще одной из ключевых стратегических задач социально-экономического развития России. Нельзя построить собственное сельхозпроизводство и при этом работать импортными машинами на российских полях. Согласитесь, импортировать

оборудование и технику для производства зерна – все равно что закупать хлеб за границей.

Отечественное сельское хозяйство и сельхозмашиностроение остро нуждаются в инновационном подходе, обозначенном президентом Д. Медведевым как стратегический. Помимо общемировых тенденций изменения климата, а следовательно, эрозии, засухи, на состоянии почвы негативно сказываются архаичные формы ведения сельского хозяйства, основанные на применении устаревших высокотратных технологий. Наряду с модернизацией промышленности в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008 – 2012 годы необходимо включить меры по поддержке инноваций в агропромышленном комплексе. Только инновационный подход к сельскому хозяйству способен вывести отрасль на передовые позиции в мире.

Л. ОРЛОВА,
директор НП «Национальное движение берегающего земледелия»,
генеральный директор
ЗАО «Евротехника»

ООО «Автотрейлер» Аккредитация Россельхозбанк

СЗАП-8538	Г.п. 20т Объем 21 м.3	СЗАП-9515	Г.п. 32т Объем 42 м.3
Прицепы и полуприцепы с/х с боковой разгрузкой			
СЗАП-95151	Г.п. 30т Объем 47 м.3	СЗАП-95171К	Г.п. 20т Объем 21 м.3

Новая техника в новые технологии АПК
г. Ставрополь, тел. (8652) 35-42-47, 36-02-31.
E-mail: autotrailer@mail.ru http://autotrailer-st.ru




ЗАО «Агротехмаш»
392010, Россия, Тамбов,
ул. Монтажников, д.8
тел./факс: (4752) 63-30-90
63-30-84



➔ **Тракторы**

➔ **Запчасти**

➔ **Сервис**

товар сертифицирован

Дилеры в ЮФО

- ООО «Волгоградагроснаб» тел.(8442) 37-67-32, 37-92-92
- ООО «Дон-Сервис» тел.(86164) 64-626, 68-759
- ООО «Кубаньагролизинг» тел.(861) 225-35-75

- ООО «Бизон-Трейд» тел.(863) 290-86-86
- ООО «Ростовагролизинг» тел.(863) 253-73-17, 223-73-10

- ООО «Научно-технический центр» тел.(86553) 55-500, 55-550
- ООО «Югпром» тел.(8652) 5-55-95, (87934) 6-63-57

Техника МТЗ не сбавляет оборотов

ТВОИ ПАРТНЕРЫ, СЕЛО!

XVI Международный агропромышленный форум «ЮГАГРО-2009» стал очередной важной вехой в деятельности ООО «Торговый дом МТЗ-Краснодар». Особенностью участия компании в выставке, прошедшей в столице Кубани с 17 по 20 ноября, стало то, что на обширной площадке была представлена не только линейка тракторов «Беларус» различного тягового класса и назначения производства ПО «Минский тракторный завод». Посетители совместной экспозиции ООО «ТД МТЗ-Краснодар» и ЗАО «Торгово-сервисная компания «БеларусАгро» смогли ознакомиться также с сельхозтехникой как для растениеводства, так и для животноводства от ведущих белорусских производителей: ОАО «Лидагропромаш», РУПП «Бобруйскагромаш», ОАО «Бобруйсксельмаш», ДП «Минойтовский ремзавод», ПРУП «Минский завод шестерен», ОАО «Лидсельмаш» и др. Таким образом, вниманию гостей форума были



предложены 11 наиболее популярных в регионе моделей тракторов МТЗ, а также плуги, сеялки, культиваторы, опрыскиватели, прицепы и другая техника названных выше предприятий.

О результатах работы в ходе выставки, а также об итогах деятельности в уходящем году и планах на перспективу наш корреспондент беседует с генеральным директором ООО «ТД МТЗ-Краснодар» Сергеем ЕСАУЛЕНКО.

– Сергей Васильевич, как повлиял мировой финансовый кризис на показатели работы возглавляемой вами компании?

– Уровень продаж сельхозтехники несколько снизился по сравнению с прошлым годом, но скорректированные с учетом ситуации показатели выполнены. Безусловно, финансовые возможности большинства сельхозтоваропроизводителей стали скромнее, но и в кризисный период аграрии продолжают покупать технику МТЗ, которая за полвека существования предприятия зарекомендовала себя как доступная по цене при хороших технических возможностях. Уверен, что она и впредь останется базовой для российского крестьянина.

Кстати, на недавнем совещании в ПО «МТЗ» один из руководителей задавал мне вопрос: почему не жалуетесь на трудности? А у нас нет повода для жалоб: жалуются слабые, а коллектив нашего торгового дома в сложной экономической ситуации делает ставку на неустанный, добросовестный труд. В итоге ООО «ТД МТЗ-Краснодар» занимает лидирующие позиции, входит в тройку сильнейших в России.

Это, конечно, не повод для самоуспокоения, мы работаем над дальнейшим совершенствованием форм и методов своей работы.

– Как вы оцениваете итоги работы экспозиции торгового дома на «ЮГАГРО-2009»?

– По мнению посетителей нашей площадки, белорусская сельхозтехника демонстрирует высокую конкурентоспособность за счет оптималь-

ного сочетания цены и качества. Она остается наиболее востребованной во многих агрохолдингах и фермерских хозяйствах. Многие аграрии, в свое время сделавшие ставку на импортную технику и долгое время ее применявшие, сегодня пришли к выводу, что дороговизна импорта не обеспечивает ожидаемого уровня надежности, а ремонт обходится очень дорого. Они сделали приятный для нас вывод: белорусская техника при сегодняшней ее добротности – наиболее предпочтительный вариант – и намерены применять ее во всей технологической цепочке агропроизводства.

Нашу экспозицию посетило около 1000 человек, это только, как говорится, с серьезными намерениями. И в

итоге подано заявок на приобретение белорусской сельхозтехники на сумму около 20 миллионов рублей.

– Какие из представленных на площадке ТД «МТЗ-Краснодар» машин и орудий пользовались наибольшим спросом?

– Наблюдался, например, повышенный интерес к мощным тракторам «Беларус» тягового класса 3, 4 и 5. Так, сельхозтоваропроизводитель из Омска купил по кредитной схеме «Беларус-2022.3», стабилен спрос на модель 1221.2. Немало фермеров выразили намерение приобрести новинку – модель 1220.1. Многих заинтересовал подъемник монтажный специальный «ОПТ-9» на базе трактора «Беларус-920», особенно привлекательна для аграриев невысокая цена этой машины.

Должен отметить, что мы выставили далеко не весь модельный ряд тракторов, их было всего 11, для полной линейки потребовалась бы территория втрое больше. Но мы и не ставили такой задачи. Наша цель заключалась в другом: показать, во-первых, новинки ПО «МТЗ», во-вторых, технику, наиболее востребованную в данном регионе, причем не только сами тракторы, но и их возможности в комплексе с другими орудиями и агрегатами.

Сейчас обговариваем с покупателями, по каким схемам им удобно приобрести нашу технику – в лизинг или по кредитной схеме. К сожалению, пока не действует финансовая схема, согласно которой Сбербанк РФ может предоставлять российским покупателям белорусской техники льготные кредиты с условием выплаты части процентов (ставки рефинансирования) за счет бюджета Республики Беларусь. После выработки внутренних механизмов Сбербанком РФ потребители смогут воспользоваться данной программой и получить кредит для покупки тракторов марки «Беларус» под 7% годовых.



В прошлом выпуске «Агропромышленной газеты юга России» сообщалось, что между правительством Республики Беларусь и АК Сберегательным банком РФ заключен договор об условиях выдачи кредитов для покупки в РФ товаров, произведенных в РБ. На его основе правительство РБ утвердило перечень белорусских производителей, для приобретения продукции которых на территории РФ с ноября текущего года возможно получить льготный кредит Сбербанка. В него, в частности, включены ПО «Минский тракторный завод», ПО «Гомсельмаш», ОАО «Бобруйскагромаш» (уборочная сельхозтехника) и др.

Но местные отделения Сбербанка пока не получили внутренних доку-

ментов, регламентирующих работу по программе. Когда же данная финансовая схема наконец заработает, объем продаж белорусской техники, я уверен, заметно возрастет.

– В нынешнем году ТД «МТЗ-Краснодар» активизировал продажу запчастей ко всем моделям тракторов «Беларус». Получила ли эта форма работы отражение на прошедшей выставке?

– Конечно. Контрафактные детали уже всем надоели, люди хотят покупать качественные изделия, которые гарантируют надежную работу машин: ресурс оригинальных запчастей в 2 – 3 раза больше, чем контрафактных.

Заводские запчасти к технике МТЗ можно приобрести у нас по гарантийному письму с отсрочкой платежа на 10 – 15 дней. Несколько хозяйств уже сделали оптовые закупки. В частности, ОАО АПФ «Фанагория» намерено приобрести у нас запчасти на сумму 2 млн. рублей.

– Традиционный вопрос: что нового в работе сервисной службы Торгового дома?

– Сервис совершенствуется и развивается. Много внимания мы уделяем специальной подготовке специалистов сервисной службы: они проходят обучение в учебном центре ПО «МТЗ». Кроме того, у нас введены в практику еженедельные занятия по изучению техники, особенностей ее эксплуатации, диагностике и устранению неисправностей, выработке методики ремонта и наладки.

Завод МТЗ оказывает также помощь в подготовке кадров механизаторов, которым предстоит работать на новых мощных тракторах, т. е. обеспечивает техническое сопровождение этой продукции.

Такое сотрудничество пришлось по душе многим нашим партнерам. К примеру, руководитель одного из ведущих винодельческих хозяйств Кубани ЗАО «Агрофирма «Мысхако», депутат ЗСК Сергей Викторович Янов выразил уверенность в продолжении нашего сотрудничества. В ближайшее время эта компания намерена купить еще 5 тракторов модели «Беларус-921», которые хорошо зарекомендовали себя в работе на виноградниках. С. Янов отметил также высокий уровень сервисного обслуживания нашей техники, причем даже той, что была закуплена у других поставщиков.

– Сергей Васильевич, что вы хотели бы пожелать нашим аграриям в преддверии Нового года?

– Желаю прежде всего не поддаваться унынию и пессимизму, повода для этого нет. Пусть новый год принесет успех и благоденствие всем земледельцам ЮФО. Мы со своей стороны тоже приложим к этому усилия: ПО «МТЗ» на месте не стоит, с конвейера постоянно сходят новые модели техники, которая пользуется все большим спросом и, несомненно, позволит российскому АПК выйти на более высокий уровень развития.

Наш Торговый дом поздравляет аграриев с наступающим Новым годом и предлагает долговременное и взаимовыгодное сотрудничество.

В. ЛЕОНОВ
Фото с выставки «ЮГАГРО-2009»
С. ДРУЖИНОВА



ГОВОРЯТ УЧАСТНИКИ ВЫСТАВКИ

Михаил ГУБАРЬ,
инженер по эксплуатации
ООО «Батуринское»
Брюховецкого района
Краснодарского края:

– В нашем хозяйстве, специализирующемся на растениеводстве, около 10 тыс. га земли. Парк техники довольно обширный, в нем больше 80 тракторов, две трети этого количества приходится на машины МТЗ, в основном моделей 80 и 82.

На прошедшей агровыставке мы подали заявку на приобретение 4 тракторов «Беларус-1221.2» – двух в основной комплектации и двух с двойными колесами. Берем их для агрегатирования с сеялками точного высева Gasparado SP Dorado 12, применяемыми для посева свеклы и пропашных культур. Интенсивность работы у этих машин будет большой.

Модель 1221 привлекла нас мощным двигателем и возможностями навески, позволяющими агрегатировать машину с импортными орудиями, в т. ч. с тяжелыми сеялками. Кроме того, сегодня техника МТЗ отвечает нашим финансовым возможностям и требованиям к надежности и комфорту в работе. То есть соотношение «цена – надежность» оптимально. Намерены и впредь приобретать тракторы МТЗ.

Юрий ДМИТРУХА,
КФХ «Малютка», станица
Березанская Выселковского
района Краснодарского края:

– Название нашего хозяйства говорит само за себя: у нас всего около 300 га пашни, и много техники не требуется. Тем не менее решили пополнить свой «парк», в котором есть уже белорусский трактор модели 80. Нам устраивают надежность и неприхотливость этой техники.

Подали заявку на приобретение «Беларус-82». Кредит брать не будем, стоимость новой техники – порядка 560 тыс. рублей – вполне по карману.

Мухаммед КУПШИНОВ,
КФХ «Купшинов»
Прохладенского района
Республики Кабардино-Балкарской
Республики:

– Трактор «Беларус-3022.1» впечатлил 300-сильным импортным двигателем. Впервые увидел такой мощный трактор белорусского производства. Оставили заявку на приобретение.

В нашем хозяйстве 500 га пашни, и, хотя широкозахватные агрегаты мы не применяем, мощный трактор в нашем техническом парке лишним не будет. Есть сеялки СЗ-3,6 и СУПН-8, культиваторы, глубококорытные с шириной захвата до 5,5 м.

Выращиваем пшеницу, подсолнечник, ячмень, зеленые корма для скота – 300 голов КРС и 400 овец. Так что простаивать новой машине не придется.

У нас работает 8 тракторов МТЗ моделей 80 и 82. Они хорошо себя зарекомендовали, вполне устраивают по производительности и надежности.

ООО «ТД МТЗ-Краснодар»: г. Краснодар, ул. Уральская, 111/1.

Тел.: (861) 240-53-00, 240-61-00, (928) 404-91-84 - круглосуточно, факс: (861) 232-85-80, 236-75-06