

современные технологии - в сельхозпроизводство и переработку!

Агропромышленная газета юга России

№ 33 - 34 (516 - 517) 19 ноября - 16 декабря 2018 года

Независимое российское издание для руководителей и специалистов АПК

Интернет-издание: www.agropromyug.com

ОС «Пролетарская» - филиал ФГБНУ «АНЦ «Донской»

предлагает к реализации для посева в 2019 году

СЕМЕНА ЭЛИТЫ РИСА

Боярин, Командор, Контакт, Кубоар, Южанин, Диамант

Ростовская обл., г. Пролетарск, ул. Горького, 9

Тел.: 8 (86374) 9-51-20, 9-51-25

E-mail: proloph@mail.ru

Директор Баранов Владимир Андреевич, тел.: 8-929-162-63-78, 8-904-349-81-61
Учреждение сертифицировано на предмет ведения семеноводческой деятельности, сертификат соответствия № РСЦ061ЕВ 0657-15. Выдаются все документы для получения субсидий.

ООО «ТД «Бобруйскагромаш»

Россия, 125009, г. Москва, ул. Тверская, 9, стр. 7

моб.: + 7 (968) 358 32 00, + 7 (916) 119 45 10

тел.: +7 (495) 640 20 43, +7 (495) 640 20 53

e-mail: agromashtd@mail.ru

ТОРГОВЫЙ ДОМ АГРОМАШ
TDAGROMASH.RU БОБРУЙСК

www.tdagromash.ru

ООО «ТД «Бобруйскагромаш» предлагает следующую продукцию:

- Машины для внесения жидких органических удобрений
- Машины для внесения твердых органических удобрений
- Машины для внесения минеральных удобрений
- Прицепы и полуприцепы сельскохозяйственные

- Пресс-подборщики
- Косилки
- Грабли
- Транспортировщики кормов

- Кормораздатчики
- Кормосмесители
- Измельчители кормов
- Машины для упаковки кормов

- Льноуборочные машины
- Оборудование для послепосевной доработки картофеля
- Навесная техника и др.

Прицепы и полуприцепы
ПСТ-6 ПСТ-18
ПСТ-9 ПСТБ-12
ПСТ-12 ПСТБ-17
ПСТ-14



Машины для внесения жидких органических удобрений

МЖТ-Ф-6
МЖТ-Ф-11
МЖУ-16
МЖУ-20



Измельчители кормов, сена, соломы
ИГК-5М
ИРК-145
ИСС-180



Машины для внесения твердых органических удобрений

ПРТ-7А
МТТ-9
МТУ-15-1
МТУ-18-1
МТУ-20-1
МТУ-24-1/2/3



Разбрасыватели минеральных удобрений

РУ-1000
РУ-1600
РУ-3000
МТТ-4У
РУ-7000



Пресс-подборщики
ПР-Ф-110/110 с САК
ПР-Ф-145/145 с САК
ПР-Ф-180/180 с САК
ПРИ-150
ПТ-165



Полуприцепы для перевозки измельченной массы

ПС-30
ПС-45
ПС-60



Транспортировщик рулонов



ТОРГОВЫЙ ДОМ АГРОМАШ
TDAGROMASH.RU БОБРУЙСК

Официальный представитель производителя сельскохозяйственной техники
ОАО «УКХ «БобруйскАгроМаш»



Фунгицид для защиты озимой пшеницы в весенний период от листостебельных заболеваний и церкоспореллеза

Начни
С ЧИСТОГО
листа

Надежный фунгицид для профилактической обработки в период кущения

Эффективность на уровне 90% против церкоспореллеза

Высокий уровень контроля мучнистой росы и видов пятнистостей (профилактическое, лечебное и искореняющее действие)

Продолжительность защитного действия до 4х недель

Эффективен при низких температурах (+12-15°C)

ИЗ ПЕРВЫХ РУК

В конце 2017 года генеральный директор компании «Август», президент Российского союза производителей химических средств защиты растений Александр Усков рассказал нашей газете о ситуации на мировом рынке пестицидов. Эта публикация была с большим интересом воспринята аграриями юга России. На 25-й Международной выставке «ЮГАГРО», которая проходила в Краснодаре с 20 по 23 ноября нынешнего года, мы вновь встретились с Александром Михайловичем и попросили прокомментировать нынешние реалии и тенденции российско- и мирового рынков ХСЗР, а также поделиться результатами, с которыми «Август» заканчивает год.



Команда «Августа» на «ЮГАГРО»-2018

«АВГУСТ» РАСШИРЯЕТ ГРАНИЦЫ ВОЗМОЖНОГО

– Александр Михайлович, что характерно для сегодняшней ситуации с производством и реализацией пестицидов и чего нам ожидать в ближайшее время?

– Ситуация проще не становится. В ее основе – полное доминирование Китая на рынке СЗР. Сегодня более 70% всех действующих веществ (ДВ), производимых в мире, выпускается на китайских предприятиях. Обусловлено это тем, что лет 20 назад, когда в Китае начался «пестицидный бум», регулирующая функция государства в этой сфере практически отсутствовала. Это позволило самым разным предприятиям очень быстро войти на рынок СЗР и заняться их производством. Понятно, что экологические стандарты при этом были очень низкие, поэтому строительство предприятий и производство ДВ обходились компаниям очень дешево. Зарплаты на этих заводах были мизерными.

В итоге Китай «похоронил» огромное количество химпроизводств по всему миру. Причем это касается не только СЗР, но и всей малотоннажной химической продукции. Доминирование Китая на этом рынке стало полным примерно к 2014 году, и вот тогда руководство страны озаботилось вопросом экологической безопасности. В течение 2015 - 2016 гг. здесь был принят целый ряд программ по охране окружающей среды, и оказалось, что многие предприятия не соответствуют их требованиям. Начали закрывать и отдельные предприятия, и целые промышленные химические комплексы и зоны. Только в провинции Цзянсу – на главной производственной площадке по пестицидам – за год их было закрыто более 500.

Поскольку многие из них выпускали полупродукты для производства пестицидов, возник серьезный дисбаланс, объемы химпроизводства в Китае снизились примерно на треть, возник дефицит ряда продуктов, резко – в два-три раза – повысилась стоимость сырья и самих ДВ. Наибольший размах это приобрело во второй половине 2017 года и продолжается до сих пор.

В середине октября в Шанхае проходила Международная выставка-конференция по вопросам защиты сельскохозяйственных культур «AgroChemEx 2018». Там состоялась встреча с вице-президентом ICAMA – госагентства, которое занимается регулированием рынка пестицидов в Китае, и в нашей беседе впервые прозвучала мысль о том, что китайские предприятия готовы инвестировать в Россию – в строительство производств ДВ.

– Что вызвало такие намерения и что это означает для России в перспективе?

– Из упомянутых мной выше козырей, которые позволили Китаю стать доминирующим агентом на рынке, сегодня, по сути, не осталось ни одного. Рынок там регулируется очень жестко. В качестве примера: первое СП в Китае мы зарегистрировали в 2004 году, с момента подачи заявки до начала строительства у нас прошло всего несколько месяцев; а спустя 10 лет от момента регистрации еще одного производства (которая, кстати, проходила гораздо дольше) до выхода на строительную площадку срок составил уже почти 4 (!) года. Кроме того, сильно возросли затраты на строительство

за счет повышения требований к экологичности: стоимость природоохранных мероприятий при строительстве завода превысила 30%. Но и это не главное. После того как предприятие будет построено, из всех операционных расходов около 50% придется на очистку воздуха, воды, сжигание твердых отходов и их захоронение.

Китай при развитии пестицидной отрасли, как и других химпроизводств, пожертвовал экологией, чтобы захватить значительную долю на рынке. Нынешние растущие цены, собственно, плата теперь уже всего мира за восстановление экологии в этой стране. И в какой-то мере это, конечно, справедливо.

При этом в Китае успешно решается задача освобождения рынка от мелких предприятий, потому что новые экологические требования просто неподъемны для них. По программе, принятой в соответствии с 13-м пятилетним планом развития Китая, доля 20 крупнейших китайских пестицидных компаний в производстве СЗР должна вырасти с 16% до 70%. Рост крупнейший, поэтому в стране сейчас решается главный вопрос: как сделать прибыльными крупные предприятия, которые соответствуют всем требованиям экологичности, предъявляемым государством? При том что физические объемы продаж за прошлый год упали у всех без исключения, крупнейшие компании сумели добиться отличных финансовых показателей: выручка первая сотня получила на 30% больше, чем в 2016-м, а главное – произошел двукратный рост чистой прибыли.



За широким ассортиментом - к нам

Отсевом мелких предприятий Китай пытается решить еще одну задачу. Дело в том, что на мировом рынке китайская продукция всегда торговалась с дисконтом по отношению к аналогичной, но произведенной в других странах, из-за того что в Китае выпускалось много контрафактных и некачественных товаров. И сейчас Китай решает проблему, как «убить» этот дисконт, доказать, что китайская продукция достаточно качественная и, соответственно, должна дорого стоить.

Безусловно, то, что происходит в Китае, кардинальным образом действует на рынок пестицидов во всех странах мира, в том числе и России. Например, мы привыкли, что СЗР год от года дешевели. Это происходило с ростом производства в Китае, увеличением количества компаний, производивших тот или иной продукт.

А сейчас идет строго обратный процесс: стоимость ДВ растет. Индекс цен на ДВ за два года вырос примерно на 70 - 80%, что, безусловно, скажется на стоимости готовой продукции. И

России надо серьезно задуматься о принятии госпрограммы по строительству у себя производств СЗР. Хотя бы потому, что целый ряд продуктов, я думаю, мы сможем производить дешевле, чем в Китае. Например, если сравнить стоимость земли на промплощадках компании «Август» в Китае и Татарстане (мы сейчас строим два завода примерно на одинаковых площадях), то у нас она ниже в 200 раз.

Словом, если раньше у России, как и у подавляющего большинства стран, никаких шансов конкурировать с Китаем вообще не было, то сейчас они вполне реальны. Конечно, при условии, что мы сумеем перенять тот огромный опыт производства, который Китай накопил за эти годы, учесть все негативные последствия и построить в нашей стране современные предприятия с достаточными мощностями.

– Что надо сегодня делать аграриям России в свете сказанного выше, чтобы заранее обеспечить свои хозяйства средствами защиты растений?

– Прежде всего заранее планировать ассортимент и объемы СЗР, заблаговременно заключать контракты, иначе может произойти то, что было немыслимо раньше. Ведь все давно привыкли, что на складах множества компаний всегда есть нужный товар, и можно себе позволить еще и поторгаться. Сегодня все иначе: время, когда покупатель мог даже «покапризничать» на рынке пестицидов, думаю, на какой-то период уходит. Я знаю, например, что целый ряд продуктов мы не можем купить сейчас – даже по цене в два-три раза выше, чем покупали раньше, ни килограмма. И, соответственно, не можем производить ту или иную продукцию.

То есть дефициты будут возникать неизбежно. И людям, занятым сельхозпроизводством, надо заранее обо всем подумать, не тянуть, как раньше, до момента применения.

– Расскажите подробнее о строительстве завода в Татарстане. Может ли это предприятие после ввода изменить ситуацию на рынке?

– Решение о строительстве этого завода мы приняли давно. Ситуация в Китае и в целом на рынке СЗР лишь подтвердила его правильность и своевременность. Этот завод в Елабуге будет очень современным – с высочайшим уровнем автоматизации и роботизации. Условно говоря, там, где раньше у нас работало 10 человек, на новом предприятии эти функции будут выполнять двое, то есть производительность труда должна быть выше в пять раз. В настоящее время строительные работы закончены, идет монтаж и наладка оборудования. В декабре этого года начнутся пусконаладочные работы по линиям, а открытие завода планируется в первом квартале 2019-го.

Завод может выпускать более 50 млн. литров препаратов, это почти 30% сегодняшнего применения СЗР в России (наша страна потребляет примерно 160 тыс. т пестицидов в готовых препаративных формах). При этом производство СЗР возможно очень быстро увеличить до 80 млн. л. Понятно, что эта продукция пойдет не только

по России, но и в ближнее и дальнее зарубежье. Отмечу, что это не ДВ, а готовые препаративные формы. И с точки зрения экологии, при соблюдении всех норм и правил, производство абсолютно безопасно.

С запуском этого завода ситуация на рынке быстро меняться не будет, потому что одно дело – в сжатые сроки произвести продукцию, другое – продать ее. Но, безусловно, у «Августа» появится сильный козырь в борьбе за увеличение своей доли на российском рынке пестицидов.

– С какими результатами «Август» завершает нынешний год и какие планы на ближайшую перспективу?

– В этом году физический рост продаж у нас составит 11 - 12%. Но нам надо добиваться дальнейшего роста продаж, расширив свою долю на рынке, потому что в связи с резким ростом цен на сырье прибыльность бизнеса резко падает.

Для решения этой основной задачи мы продолжим разрабатывать и поставлять новые препараты. Уже в 2019 году выведем на рынок ряд новых пестицидов различных групп, отвечающих всем требованиям современного сельхозпроизводства. Сейчас они проходят регистрацию. Чтобы этот процесс был непрерывным и «Август» оставался конкурентоспособным, следующим шагом станет строительство большого научного центра, поскольку научно-производственная база, имеющаяся на сегодняшний день, уже не соответствует количеству задач, которые приходится решать нашим научным сотрудникам. И самих этих сотрудников должно быть в разы больше, чем сейчас. Так что в ближайших планах – строительство научного центра в Подмоскowie.

– Александр Михайлович, компания «Август» - постоянный участник «ЮГАГРО». Чем эта выставка является для вас? И что бы вы хотели пожелать в конце года своим коллегам и российским аграриям?

– С точки зрения нашего бизнеса «ЮГАГРО» – главная выставка года в России, и приезжать сюда надо обязательно, поскольку только здесь можно встретиться с огромным количеством партнеров и коллег, обсудить с ними самые разные проблемы, узнать, чем живет и дышит сельское хозяйство, и все это из первых уст.

Коллег и работников агрокомплекса поздравляю с наступающим Новым годом. Земледелцам желаю хороших урожаев и оптимальных цен на продукцию. А мы, в свою очередь, не обманем их ожиданий: на рынке будут появляться новые препараты, которые помогут решению многих агрономических задач.

В. АЛЕКСАНДРОВ
Фото С. ДРУЖИНОВА



РОСАГРОТРЕЙД

«РОСАГРОТРЕЙД» -

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ И ПОСТАВЩИК СЕМЯН И МИКРОУДОБРЕНИЙ В РОССИИ

СЕЛЕКЦИЯ И СЕМЕНОВОДСТВО

2017/18 сельскохозяйственный год снова испытал отечественных аграриев на прочность. В некоторых районах Кубани на протяжении двух месяцев не выпало ни капли дождя, на многих территориях регистрировалась небывалая засуха. И тем не менее кубанские хлеборобы добились победы на полях: в крае собран рекордный урожай — 10,4 млн. тонн, что на 100 тыс. тонн больше, чем годом ранее.

Такому росту способствовали два фактора. Во-первых, беспрецедентная поддержка государства. Во-вторых, применение современных технологий производства, обеспечение необходимым количеством техники, удобрений, современных технологий, высокоурожайных сортов и гибридов полевых культур и средств защиты растений.

Узнать о том, что это за технологии, сорта и гибриды, можно было на состоявшемся в конце ноября в Краснодаре 25-м, юбилейном агропромышленном форуме «ЮАГРО»-2018 на стенде компании «РОСАГРОТРЕЙД». Являясь лидером российского аграрного рынка, «РОСАГРОТРЕЙД» выступил генеральным спонсором этой крупнейшей региональной выставки.

В этом году в «ЮАГРО» приняли участие более 650 компаний из 35 стран мира. «Свою продукцию представили компании из Голландии, Испании, Канады, Индии, Китая и многие другие. Но для нас принципиально важно, что среди иностранных партнеров на площадках выставки 40 регионов нашей страны, в том числе 100 компаний из Краснодарского края», - сказал в своём приветственном слове на открытии выставки губернатор Кубани Вениамин Кондратьев.

Гигант рынка АПК

«РОСАГРОТРЕЙД» сегодня - крупная национальная компания по производству семян импортной и российской генетики.

Основанный в 2005 году «РОСАГРОТРЕЙД» прошел путь от дистрибьютора зарубежных фирм «RAGT SEMENCES», «FLORIMOND DESPREZ» и «AGRO NUTRITION» до компании по производству семян импортной и российской генетики.

К основным достижениям «РОСАГРОТРЕЙД» можно отнести полный цикл производства семян



Директор ООО «РОСАГРОТРЕЙД» С. А. Бандюк (второй справа) ведет деловые переговоры на выставке «ЮАГРО»-2018

собственными силами, замыкающий все звенья процесса. Цикл включает в себя селекционный центр (основные партнеры - «RAGT SEMENCES» и НЦЗ им. П. П. Лукьяненко), процесс выращивания, осуществляемый специалистами «РОСАГРОТРЕЙД», доведение семян до посевных кондиций на собственном заводе и реализацию посредством 16 собственных региональных торговых представительств на территории России. Все это обеспечивает не только привлекательные цены на семена производства «РОСАГРОТРЕЙД», но и оперативность их поставки по схеме «завод - поле», исключая затраты и время на таможенные мероприятия.

Собственный семенной завод, расположенный в Калининском районе Краснодарского края, производит семена практически всех полевых культур: пшеницы, кукурузы, подсолнечника, сои, гороха и сорго. Завод оснащен современным оборудованием, включающим комплекс машин Simbria, который позволяет откалибровать и довести семена до посевных кондиций самого высокого качества. На каждом этапе сортировки и калибровки специалисты осуществляют контроль качества семенного материала, что позволяет своевременно реагировать на любую проблему, возникающую в процессе подработки продукции. Данное оборудование позволяет реагировать на индивидуальные запросы потребителей в части калибровки и инкрустации готовых семян практически всех культур определенными фунгицидами и инсектицидами. Оснащенность завода позволяет получать семена высокого качества и увеличить производительность до 1 млн. 500 тыс. п. е. в год по всем культурам в целом.

Будущее – за отечественными производителями

«РОСАГРОТРЕЙД» сегодня находится в авангарде развития семеноводства в России. Своей деятельностью компания способствует снижению зависимости наших аграриев от мировых кризисов, повышая доступность семенной продукции.

Зависимость от импорта в семеноводстве должна быть сведена практически к нулю. Практика показывает, что существенное удорожание импортных семян тяжким бременем ложится на экономику хозяйств. Но одновременно создает дополнительные конкурентные преимущества для таких селекционных компаний, как «РОСАГРОТРЕЙД», которая имеет собственные разработки.

Такой же позиции придерживается и губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев, который считает, что очень важно решать проблему с семенами, особенно в рамках импортозамещения. Необходимо максимально переходить на свои продукты, а Кубань должна на 100% обеспечивать себя семенами собственной селекции. В рамках этой концепции выстроена вся деятельность компании «РОСАГРОТРЕЙД».

Завод как конкурентное преимущество

Собственный современный завод по переработке, очистке и калибровке семян - важнейшее конкурентное преимущество компании «РОСАГРОТРЕЙД». Он позволяет самостоятельно вести семеноводство гибридов иностранной (RAGT SEMENCES) и российской (НЦЗ им. П. П. Лукьяненко) селекции.

Общая производительность предприятия составляет 12 т семенного материала в час. Фасовочные линии позволяют выпускать 1,5 тыс. мешков в час. Для очистки и калибровки семян на заводе используют как импортное технологическое оборудование, так и отечественное транспортное.

В производственную структуру «РОСАГРОТРЕЙД» входят две производственные площадки: ООО «Агрофирма «Лада» с площадью более 3000 га и ООО «Экватор-Агро» с площадью около 1000 га, расположенные в Кореновском и Тимашевском районах. На этих площадках не только располагается часть семенных участков, но и отрабатываются технологии возделывания основных полевых культур, проводятся испытания новых гибридов, которые потом рекомендуются для поставок в хозяйства. По сути, взаимодействие сотрудников «РОСАГРОТРЕЙД» и аграриев строится не по схеме «продавец» - покупатель», а по принципу «производитель рекомендует производителю».

От Калининграда до Хабаровска

26 регионов присутствия входят в географию поставок ООО «РОСАГРОТРЕЙД». Среди них регионы Южного федерального округа, Поволжья, Центрально-Черноземной зоны, Алтайский край, Оренбургская область. Общее количество постоянных клиентов превышает 1000 сельхозпредприятий в России от Калининграда до Хабаровска, которые получают не только высококачественные семена кукурузы, подсолнечника, сахарной свеклы, сои, озимой пшеницы, озимого ячменя, сорго, но и уникальную линейку микроудобрений. Среди партнеров «РОСАГРОТРЕЙД» - крупнейшие российские агрохолдинги «Мираторг», «Черкизово», «РусАгро», «АСТ», «Русмолоко», ЗАО «Мордовский беком», ООО «Курск Агроактив» и другие.

В Краснодарском крае многолетними, надежными партнерами «РОСАГРОТРЕЙД» являются АО фирма «Агрокомплекс им. Н. И. Ткачева», ГК «Степь», ООО «Регион», ООО АК «Каневской», ООО АК «Кубаньхлеб», ООО «Союз-Агро» и многие другие.

Команда профессионалов – основной актив

Главным активом компании, по мнению ее руководства, является высококвалифицированная команда специалистов разных направлений. Их работа нацелена на то, чтобы помочь клиентам «РОСАГРОТРЕЙД» максимально эффективно использовать весь биологический потенциал культурных растений.

Располагая филиалами и представительскими в Курской, Орловской, Белгородской, Воронежской, Липецкой, Тамбовской, Саратовской, Самарской, Пензенской, Ульяновской, Рязанской, Ростовской, Оренбургской областях, Ставропольском, Краснодарском и Алтайском краях, компания ведет большую просветительскую работу.

«RAGT SEMENCES» и его эксклюзивные гибриды

Понимая, что будущее закладывается в настоящем, компания постоянно ищет новые пути повышения эффективности производства и привлекательности предлагаемых ею продуктов.

Партнерство с фирмой «RAGT SEMENCES» позволяет «РОСАГРОТРЕЙД» предложить своим покупателям эксклюзивную гамму гибридов кукурузы, подсолнечника, зернового сорго, сои и гороха.

Доказательством высокоэффективного сотрудничества кубанских и французских профессионалов служат более 100 демонстрационных полей, заложенных «RAGT SEMENCES» совместно с «РОСАГРОТРЕЙД» в России.

Наиболее востребованными в паллете продукции «РОСАГРОТРЕЙД» на сегодняшний день являются следующие гибриды кукурузы: с ФАО 200 - 300 - Ирондель, Птерокс, Максалия, Фидокси, Микси; с ФАО 300 - 400 - Физикс, Экспрессон, Ферарикс, Футурикс, РЖТ Лекстур.

Все без исключения гибриды демонстрируют высокие показатели урожайности, быструю влагоотдачу, устойчивость к полеганию, толерантность к различным видам головни, фузариозу, засухе и другим стрессам. Ирондель и Птерокс пригодны для производства круп, Футурикс отличается непревзойденного качества силосом, а Микси является рекордсменом по урожайности и засухоустойчивости в своей группе. Стабильно высокие показатели урожайности гибрида Микси подтверждены и в условиях 2018 года.

Классические гибриды подсолнечника: Беллус, Иолна, Кливер, Веллокс, Пирелли, РЖТ Вольф,



Вместе с представителями зарубежных компаний - стратегических партнеров «РОСАГРОТРЕЙД»

Мугли КЛ (Кларфилд-гибрид). У них высокие или очень высокие показатели масличности, хороший потенциал в своих группах, толерантность к таким заболеваниям, как фомосис, вертициллез, фомоз, склеротиниоз стебля, а также полегание на уровне 7 - 9.

Классические с высокой толерантностью к основным патогенам подсолнечника, включая устойчивость к болезням рас С+: Николета, Калуга, Луис, Иновелл.

Горох и соя как альтернатива в севообороте

В связи с тем, что 1 января 2018 года вступил в силу Закон «Об обеспечении плодородия земель сельскохозяйственного назначения», владельцы и арендаторы земель площадью от 100 га обязаны обеспечить не менее 10% посевов многолетних бобовых трав либо ежегодно проводить другие работы, направленные на сохранение плодородия земель.

Оперативно реагируя на конъюнктуру рынка, «РОСАГРОТРЕЙД» предлагает в альтернативный севооборот сорта сои и гороха. Благодаря глубокой и хорошо распространенной корневой системе, которая придает почве массу положительных свойств, а также способность фиксировать атмосферный азот и обеспечивать большое количество корневой биомассы и опавших листьев, соя является прекрасным предшественником.

Соя представлена в каталоге «РОСАГРОТРЕЙД» восемью новыми гибридными сортами «RAGT SEMENCES», в числе которых Протина, Султана, РЖТ Шуна, РЖТ Сфорза, Сигалия, Шама, Сафрана, Сантана. Все они характеризуются высоким содержанием белка и высокой урожайностью: содержание протеина от 39% до 43%, а у сортов Протина и РЖТ Сфорза - до 47%.

Горох Болдор от «FLORIMOND DESPREZ» обеспечивает хорошие показатели урожайности, высокое содержание белка (27%), отличается засухоустойчивостью, устойчивостью к полеганию и осыпанию.

Еще одной актуальной культурой для альтернативного севооборота является сорго. В «РОСАГРОТРЕЙД» оно представлено 15 гибридами «RAGT SEMENCES», 8 из которых зарегистрированы или находятся в процессе регистрации в России. Изучение гибридов обеспечивается тридцатью экспериментальными участками, на которых непрерывно идут эффективные исследования.

Благодаря этому в «РОСАГРОТРЕЙД» получают новинки разных групп спелости, существующие на европейском рынке. Это гибрид белого сорго Бригга и гибрид красного сорго Бурито. Стебли у них прямостоячие, что придает гибридам устойчивость к болезням. Новинки характеризуют быстрый стартовый рост и ранний выброс метелки. Они обладают высокой выносливостью, которая подтверждена их устойчивостью к дефициту влаги. Это особенно актуально в условиях юга России, где засуха становится настоящим бедствием для аграриев. Как пример – жесточайшая засуха нынешнего сезона. По этой причине у местных аграриев возникает потребность в культурах, устойчивых к засухе.

Партнерство с «RAGT SEMENCES»

Каждый год «RAGT SEMENCES» инвестирует более 12% своего товарооборота в развитие новых направлений селекции. Для этих целей французская компания располагает всем необходимым: внушительным штатом селекционеров и технических специалистов, среди которых 42 инженера и доктора

наук, 13 исследовательскими станциями, расположенными на территории Европы, 63 экспериментальными станциями и 280 000 сортоиспытательными участками, которые позволяют тестировать новинки в полевых условиях, 3 лабораториями - технологиями, фитопатологией, биометрией, разрабатывающими технологии возделывания новых сортов и гибридов.

Кроме того, «RAGT SEMENCES» обладает базой данных, названной Системой Оценки Видов (COV), в которую занесены наблюдения и результаты тестов, проведенных над различными видами культур, в том числе на территории юга России. Эти данные являются результатом исследований «RAGT SEMENCES» на малых и больших исследовательских участках, а также отзывов дистрибьюторов и промышленных компаний о продукции со всей Европы.

Сегодня прекрасно развито и поставлено на высокий уровень производство семян генетики «RAGT SEMENCES» в партнерстве с «РОСАГРОТРЕЙД» на территориях Краснодарского, Ставропольского краев и Ростовской области.

Селекция от «FLORIMOND DESPREZ»

Хорошую репутацию на юге России получила и другая французская компания – «FLORIMOND DESPREZ». Гибриды ее селекции также есть в ассортименте ООО «РОСАГРОТРЕЙД», в частности, высокоурожайные гибриды сахарной свёклы. Кроме того, французы занимаются селекцией технических, масличных, бобовых и зерновых культур. Гибриды и сорта этих культур имеют высокий генетический потенциал и уже продемонстрировали свою адаптацию к агроклиматическим условиям российских регионов.

Созданием новых сортов и гибридов путем селекции и экспериментов с генетическими кодами «FLORIMOND DESPREZ» занимается на протяжении почти двух столетий. В нынешнем сезоне «РОСАГРОТРЕЙД» наряду с уже хорошо известными сортами Шериф, Милорд, Гелиос, Белино, Урал, Урази, Дануб, Ардан, Мелюзин и лидером продаж Баккарой показал пять новых гибридов: Бернаш, Шевалье, Бартавелла, Гарро и Мезанж.

Эти высокоурожайные, с повышенными характеристиками сахаристости, устойчивые к засухе и толерантные к стрессам и болезням гибриды демонстрируют высокую толерантность к фитоспоре, раннюю копку, что предполагает раннее освобождение полей, а сорт Мезанж считается идеальным для запуска сахарных заводов – его урожайность в демоопытах превысила 740 ц/га. Этот самый скороспелый гибрид отличается также быстрым стартовым ростом.

Лидеры продаж - классические гибриды Баккара и Шериф являются самыми популярными и стабильными за последние 10 лет. Популярность им обеспечили такие показатели, как непревзойденная стрессоустойчивость и высокая технологичность при ранней уборке, отличная урожайность (свыше 400 ц/га даже на низком фоне питания), раннее накопление сахаров.

В 2018 году хорошо показали себя новые гибриды Гелиос, Бартавелло, Урал. В тяжелых условиях этого года они отличились стабильным урожаем и высоким выходом сахара с 1 га.

Безусловно, улучшение агрономических характеристик гибридов, например повышение урожайности, будет иметь смысл только в том случае, если оно соответствует различным агрономическим и технологическим требованиям фермерских хозяйств и предприятий перерабатывающей про-



ООО «РОСАГРОТРЕЙД» выступило генеральным спонсором «ЮГАГРО»-2018

мышленности. В настоящее время более 10 новых гибридов компании «FLORIMOND DESPREZ» тщательно тестируются как специалистами французской фирмы, так и сотрудниками «РОСАГРОТРЕЙД».

Центр зерна имени П. П. Лукьяненко - стратегический партнер в России

Стратегическим российским партнером ООО «РОСАГРОТРЕЙД» является Федеральное государственное бюджетное научное учреждение «Национальный центр зерна имени П. П. Лукьяненко».

В линейке компании есть следующие гибриды кукурузы селекции центра: Краснодарский 194 МВ, Краснодарский 291 АМВ, Краснодарский 385 МВ, Краснодарский 425 МВ. Для удобства использования и получения высоких урожаев семена этой кукурузы тщательно откалиброваны по массе тысячи зерен, что значительно облегчает настройку сеялок и процесс сева. Посевы получают очень выровненные, развитие растений на поле идет равномернее, что сказывается на урожае. Гибриды отличаются высокой потенциальной стабильностью, хорошей засухоустойчивостью. Краснодарские гибриды в условиях 2018 года стали самыми рентабельными: при аномальной засухе они дали достойный урожай.

Уникальные удобрения «AGRO NUTRITION»

На процесс роста любого растения влияет множество факторов, однако наличие минеральной подпитки, несомненно, является одним из важнейших.

Даже самый современный высокоурожайный гибрид может показать низкие результаты, если допустить просчеты в технологии возделывания и не обеспечить его интенсивным, сбалансированным питанием. «РОСАГРОТРЕЙД» предлагает своим клиентам уникальные листовые удобрения от французской компании «AGRO NUTRITION» и сопровождает их бесплатной консультационной поддержкой.

«AGRO NUTRITION» является одним из лидеров в производстве микроудобрений. Компания производит широкую линейку комплексных микроудобрений с тщательно выверенным составом, в некоторых позициях не имеющим аналогов, без которых уже сложно представить современное сельское хозяйство.

Производство микроудобрений осуществляется в строгом соответствии с нормативами, которые ориентированы на повышение качества и увеличение урожайности сельскохозяйственных культур. В продуктовой линейке «РОСАГРОТРЕЙД» в наступающем году остаются препараты Стармакс (Азот, Сера, Калий, Кальций, Бор и другие) и Олигомакс (Альфа, Бета, Гамма), а также новинки к технологиям «Капля»: Аква 13-40-13, Аква 19-19-19, Аква 5-5-40,5, Аква 16-8-24, Аква 25-10-10.

Сделать выбор в пользу того или иного удобрения от «AGRO NUTRITION» можно на основании листовой диагностики растений, которую специалисты ООО «РОСАГРОТРЕЙД» проведут, выехав на поля хозяйства, бесплатно. Применение этих удобрений позволит обеспечить растения сбалансированным питанием, преодолеть сложные периоды (неблагоприятные погодные факторы, критические фазы развития), повысить урожайность и качество за счет предупреждения потерь от дефицита элементов минерального питания.

Будущее закладывается в настоящем

Успешное производственное будущее закладывается в активном, продуманном настоящем. Понимая это, компания «РОСАГРОТРЕЙД» стремится повысить эффективность своего производства и коммерческую привлекательность предлагаемых продуктов. На недавно прошедшей в Краснодаре выставке «ЮГАГРО» компания продемонстрировала весь арсенал своей продуктовой линейки и комплекс услуг, сопровождающий сделки и партнерство.

Все четыре дня выставки стенд компании был полон посетителей: как единичными представителями хозяйств, так и целыми делегациями аграриев из разных регионов нашей страны, которых интересовали насущные вопросы современного сельхозпроизводства полного цикла: от выбора сортов до уборки. Это потребовало интенсивной консультативной работы на стенде, участия в переговорах практически всех специалистов «РОСАГРОТРЕЙД», включая сотрудников иногородних филиалов компании.

Нет сомнений, что такой интерес к кубанскому предприятию является показателем его конкурентной способности и долгой и успешной жизни на российском рынке семян и удобрений!

М. ИВАНОВА
Фото С. ДРУЖИНОВА



Все четыре дня выставки стенд компании был полон посетителей



ООО «РосАгроТрейд»:

г. Краснодар, ул. Зиповская, 5, литера Э, офис 206
Телефоны: 8 (861) 278-22-41, 278-22-42, телефон отдела продаж 278-23-27



ИЗ АЛЬПЕНА ДЛЯ ВСЕГО МИРА : ВСЕ, ЧТО ВАМ НУЖНО ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ИНТЕНСИВНОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ.

Сельскохозяйственная техника LEMKEN выделяется не только своим синим цветом, но и, прежде всего, своим качеством, универсальностью и надежной конструкцией, которые мы обеспечиваем благодаря нашему техническому лидерству. Более 1500 наших сотрудников по всему миру постоянно работают над разработкой решений, которые оптимально отвечают конкретным запросам каждого из наших клиентов.

За детальной информацией обращайтесь к специалистам компании LEMKEN-RUS:

Регион Юг:
Бугаев Владимир
Тел.: +7-918-899-20-61
E-mail: v.bugaev@lemken.ru

Регион Сибирь:
Петерс Степан
Тел.: +7-913-379-84-96
E-mail: s.peters@lemken.ru

Регион Центр:
Артём Андреев
Тел.: +7-987-670-06-51
E-mail: a.andreev@lemken.ru

Регион Волга:
Куликов Дмитрий
Тел.: +7-910-860-93-43
E-mail: d.kulikov@lemken.ru

Регион Северо-Запад:
Высоких Сергей
Тел.: +7-911-130-83-65
E-mail: s.vysokikh@lemken.ru

Регион Москва:
Строгин Алексей
Тел.: +7-910-863-55-36
E-mail: a.strogin@lemken.ru

Регион Урал:
Трофименко Пётр
Тел.: +7-919-030-27-67
E-mail: p.trofimenko@lemken.ru

Регион Запад:
Усенко Андрей
Тел.: +7-910-223-23-00
E-mail: a.usenko@lemken.ru

ЙЕНС МОСКА: «СТАБИЛЬНОСТЬ И КАЧЕСТВО – КРЕДО КОМПАНИИ LEMKEN»



СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНИКА

Международная выставка «ЮГАГРО», ежегодно проходящая в г. Краснодаре, по признанию ее участников и гостей, давно служит площадкой для обмена опытом, приобретения необходимой техники, химикатов и биопрепаратов. Здесь же сельхозпроизводители могут уточнить все интересные вопросы, обменяться мнениями, узнать о новинках рынка и перспективах развития отрасли. По этой причине ведущие мировые производители стремятся показать на «ЮГАГРО» свои продукты и подписать контракты на будущий год.



Губернатор Кубани В. И. Кондратьев на стенде компании

НА ПЛОЩАДКАХ «ЮГАГРО» состоялась наша встреча с экспортным менеджером LEMKEN Йенсом Моска, который рассказал об итогах уходящего года и определил стратегические цели компании на будущий год.

- Господин Моска, расскажите, пожалуйста, с какими результатами завершает 2018 год компания LEMKEN?

- Для нашей компании в глобальном масштабе год стал успешным. Прежде всего хочу отметить увеличение продаж нашей техники во Франции, где рынок четыре последних года стагнировал, но в 2018-м стал восстанавливаться, и мы смогли вернуть там свои позиции. На другом континенте – в США также произошёл положительный сдвиг в сфере продаж, и впервые наша компания продала больше продукции, чем в Канаде. В Германии за этот год мы продали техники на 40 млн. евро. Также фиксируем положительную динамику роста продаж на Украине и ожидаем по итогам этого года товарооборот в 30 млн. евро. Для сравнения: в России, где рынок гораздо больше, мы имеем цифру оборота продаж около 38 - 39 млн. евро. К сожалению, в сфере продаж нашей техники в России есть ряд ограничений в отличие от той же Украины, где рынок саморегулируем.

Россия для LEMKEN пока наиболее крупный экспортный рынок. К сожалению, здесь мы имеем санкционное давление со стороны Европейского союза, который урезает нам финансирование. Российские компании получают поддержку государства в рамках импортозамещения в виде дотаций до 30% стоимости техники. У LEMKEN такой поддержки нет, и это объективно ограничивает наши возможности по продажам. В результате в этом году мы немного не дошли до поставленной цели – товарооборота в 40 млн. евро и остановились на цифре 38,5 - 39 млн. евро.

Возникает вопрос: где же мы проиграли по сравнению с прошлым годом? Так вот, прежде всего это относится к опрыскивателям. Мы обновили модельный ряд, например Primus. Соответственно, изменилась цена, и нам пришлось покинуть один сегмент рынка и перейти в другой – более узкий, где очень высокая конкуренция с известными брендами, что ограничивает наши продажи. Но мы работаем над тем, чтобы донести до потребителей информацию о новых возможностях нашего опрыскивателя с обоснованием более высокой цены на него.

Таким образом, у нас есть и достижения, и моменты, над которыми нужно серьёзно задуматься.

- Ваша компания – неизменный участник крупнейших выставок сельскохозяйственной техники во многих странах мира. Какую технику вы привезли на выставку «ЮГАГРО»?

- Прежде всего мы хотим показать свои новинки: дискатор Rubin 10 и полунавесной плуг Diamant 16. Оба агрегата вызвали настоящий восторг у потребителей своими возможностями и функционалом. Короткая дисковая борона с симметричным расположением дисков Rubin 10 во время испытаний во втором полугодии текущего года на юге России показала себя с наилучшей стороны. Семиметровым полунавесным Rubin 10 было обработано 2500 га в одном из хозяйств Ростовской области. Условия были очень сложными. Убирали подсолнечник и кукурузу на полях с применением нулевой технологии, работали на многолетних травах с трактором Fendt 1038. Это было настоящее испытание агрегата на прочность. Цель – дать как можно большую нагрузку технике, чтобы выявить все ее слабые места. В течение испытаний не возникло ни одной проблемы, ни одной поломки.

Сельхозпроизводители, попробовавшие Rubin 10 в работе, поразились его надёжности и качеству. Он очень равномерно выравнивает поверхность, надёжно заделывает даже крупные пожнивные остатки. Хотя в Rubin 10 доработано очень много узлов (стремянки, система автоматической защиты) и он стал немного тяжелее Rubin 9, расход топлива не вырос, а, наоборот, сократился. В новом агрегате все ударные нагрузки не падают на раму, а отводятся через диск непосредственно в землю. То есть не воздействуют на систему автоматической защиты.

Другие обновлённые опции – это передние опорные колеса, позволяющие использование тяжёлых катков и обеспечивающие безопасное движение в поле и на дороге; опция гидравлического регу-



Победитель розыгрыша плуга LEMKEN Мурат Шенкао (в центре)

лирования рабочей глубины из кабины трактора. В новом агрегате диски DuraMax выполнены из более твёрдого металла. Они имеют и больший диаметр – на 25 мм. Всё вместе это обеспечивает более долгий срок службы борны. Дискатор Rubin 10 вызвал большой интерес аграриев здесь, на выставке.

Что касается Diamant 16 - нового полунавесного плуга, то он отличается от уже известного Diamant 11 наличием системы Opti-Line, исключающей любой боковой уход агрегата. Кстати, LEMKEN - единственная компания, которая предлагает подобную опцию. Новая модификация оснащена также системой установления рабочей глубины, а также усовершенствованной системой OnLand.

На нашем стенде представлены и другие агрегаты. Например, новая рядовая сеялка Solitair 12 КД с функцией одновременного внесения удобрений. Это орудие вызывает большой интерес у сельхозпроизводителей южного региона. Можно увидеть и обновлённый Primus, о котором у уже говорил.

Не так давно LEMKEN приобрела голландскую компанию STEKETEE, специализирующуюся на производстве агрегатов для механической междурядной обработки полей. Некоторые агрегаты предназначены для обработки овощных плантаций. Причём речь идёт об очень тонких нюансах: например, об обработке не только междурядий, но и пространства вокруг самого растения. Для этого агрегаты оснащены видеокерами. Есть техника для обработки посевов кукурузы, подсолнечника, свёклы, сои. В Европе, где использование некоторых гербицидов запрещено, такая техника очень актуальна. В России механическая обработка от сорняков применялась всегда. В хозяйствах любого региона, особенно на юге, можно увидеть агрегаты, чаще всего простые, с жёсткой рамой, отечественного производства, для обработки почвы от сорняков.

Есть и импортные машины, более производительные и современные. Мы как раз попадаем в этот сегмент рынка с очень качественной продукцией от STEKETEE и надеемся, что она будет востребована в России. На следующий год мы обязательно привезём агрегаты на выставку, а в нынешнем показываем клиентам видеofilm о компании и её продукции. STEKETEE, как отдельный бренд в рамках концерна LEMKEN, будет иметь собственный красный цвет агрегатов.

В целом «ЮГАГРО» - главная для нас выставка в России. Сюда приезжают профессионалы аграрного бизнеса из многих стран и регионов, и мы напрямую можем общаться с потенциальными клиентами.

В первый день выставки наш стенд посетил губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев. Главная тема состоявшейся беседы - локализация компании LEMKEN в регионе в соответствии с программой 1432. Кроме того, затрагивались вопросы работы наших агрегатов на полях края, сервисного обслуживания, партнёрских отношений.

- Кто представляет технику LEMKEN на юге России?

- Мы много лет сотрудничаем с компаниями «Бизон» и «Конкорд», стараемся развивать партнёрские отношения по всем направлениям. Кстати, в рамках «ЮГАГРО»-2018 компания «Бизон» в очередной раз провела розыгрыш орудия LEMKEN, на этот раз 3-корпусного плуга Oral. Обладателем новенького агрегата стало ЗАО СХП «Русь» Буденновского района Ставропольского края. Подарочный сертификат вручили агроному хозяйства Мурату Шенкао.

Мы считаем, что без взаимовыгодного сотрудничества невозможно развитие любого бизнеса, поэтому дилерские отношения с этими фирмами для нас очень важны. Координирует дилерские вопросы в южных регионах Владимир Бугаев - высококлассный специалист, который умело направляет и обучает дилеров, держит на пульсе вопросы продаж и сервисного обслуживания.

- Ваши пожелания партнёрам в преддверии Нового, 2019 года?

- От лица компании LEMKEN поздравляю всех с наступающим Новым годом! Желаю хорошей погоды и высоких урожаев, а мы поможем их добиться с помощью нашей техники!



С. ЗЫКОВ
Фото С. ДРУЖИНОВА



Новинки LEMKEN, представленные на «ЮГАГРО»-2018



Для Урожайного Нового года Немного НФНО!



ЩЕЛКОВО
АГРОХИМ

www.betoren.ru

РАБОТАТЬ В ПОЛНУЮ СИЛУ

В АГРОФИРМЕ «ПРОГРЕСС» ТРУДЯТСЯ ТРИ ТРАКТОРА FENDT 1000-Й СЕРИИ

СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНИКА

Даже засушливая погода не помешала предприятиям Кубани получить хорошую урожайность зерновых и пропашных культур. Высокие показатели в экстремальных условиях продемонстрировала агрофирма «Прогресс» из Лабинского района. Добиться максимальной производительности труда хозяйству помогла ставка на новые агротехнологии и современную технику.



В агрофирме «Прогресс» довольны новой техникой

С каждого гектара — наибольшую прибыль

Несмотря на капризы природы и град, повредивший около 10% посевов, агрофирма «Прогресс» завершила сельскохозяйственный год с достойными результатами: сахарной свеклы собрали 550 ц/га, кукурузы — 68 ц/га, сои — 15 ц/га, пшеницы — 70 ц/га.

— Всего у нас 21 500 гектаров земли, — рассказал Эдуард Игольничин, главный агроном хозяйства. — Из них 3700 занимают кормовые культуры, 6500 — озимые колосовые, по 4000 — кукуруза и соя и 1500 гектаров — сахарная свекла. Поскольку равномерность выпадения осадков в нашем районе оставляет желать лучшего, начали использовать влагосберегающие технологии. Мы стремимся с каждого гектара получать наибольшую прибыль.

Агротехнологическая деятельность хозяйства направлена на улучшение физико-химических свойств почвы, увеличение со-

держания гумуса и полезной биоты за счёт внедрения элементов органического земледелия. Здесь нацелены на выращивание экологически чистой продукции, которая очень важна и в животноводстве при производстве мраморного мяса.

В большом сельхозпредприятии работы для мощных тракторов нашлось немало.

В прошлом году в «Прогрессе» было вспахано 80% сельхозугодий, в нынешнем — 60%. Если эксперимент по внедрению ресурсосберегающей технологии завершится успешно, вспашку будут вести только под сою, а под сахарную свеклу — послойное рыхление.

Проверили в поле

Эффективному использованию земель до недавнего времени сильно мешали разросшиеся лесополосы. Деревья вывели из

севооборота почти 400 гектаров. На каждом поле хозяйство теряло 3–5 га. Пробовали проводить обрезку различными приёмами, но ничего не получалось. Тогда хозяйство приобрело специальную машину. Но для её работы нужен был мощный трактор, способный двигаться на малой скорости. Помогла поездка на завод в Германию, организованная компанией «Бизон». Новый высокотехнологичный трактор Fendt 1000-й серии стал ответом на поставленную задачу.

— Fendt, на мой взгляд, один из лучших мировых производителей тракторов, а модель 1038 из всех представленных на рынке подходит нам больше всего, — отметил Владимир Клименко, главный инженер агрофирмы «Прогресс». — Важно, что этот трактор может автоматически подбирать обороты двигателя при нагрузках. Сначала мы купили в «Бизоне» один трактор для обрезки лесополос. Затем приобрели ещё два таких же трактора. Мы очень довольны своим выбором.

В большом сельхозпредприятии работы для мощных тракторов нашлось немало. Новая техника, по словам специалистов, пришлась ко двору. В комплексе с широкозахватными орудиями ее направили еще производить вспашку, чизелевание, сплошную культивацию, посев. Первый поставленный в хозяйство не-

— Надежный двигатель, бесступенчатая коробка передач, отличная ходовая часть, низкий расход топлива — всё это преимущества данных тракторов, — считает Владимир Клименко. — Первый год эксплуатации трактора гарантийный. Обслуживание обеспечивают сервисные специалисты поставщика.

На тракторах работают механизаторы в возрасте от 30 до 42 лет, которым очень интересно осваивать передовую технику. Они отмечают ее высокую производительность и комфортные условия труда.

— За 10 лет мне приходилось управлять разными импортными тракторами, — сообщил Олег Кашевой, механизатор хозяйства. — Fendt — очень надежная ма-

шина. Обладает мягким ходом, удобна при работе с навесным оборудованием. Рад, что мне доверили такой современный трактор.

Внедрение новых агротехнологий, использование современной техники и новаторского подхода в сельскохозяйственном производстве вывели агрофирму «Прогресс» в число лидеров в Краснодарском крае. Руководитель хозяйства Александр Неженец за высокие показатели в работе и вклад в рекордный по стране урожай зерновых культур этой осенью награжден медалью «Герой труда Кубани».

К. ГОРЬКОВОЙ
Фото С. ДРУЖИНОВА



Будущее рядом

Большой многоцелевой трактор премиум-класса Fendt 1000 Vario — общепризнанный мировой эталон производительности и экономичности. Новинка оснащена современным двигателем (396 - 517 л. с.), уникальной бесступенчатой трансмиссией, совершенной гидравликой, комфортабельной кабиной. Трактор имеет большие колеса для снижения давления на почву, интеллектуальную систему регулирования давления в шинах, независимый полный привод, автоматически включаемый при малейшем намеке на пробуксовку. В его конструкции применены передовые технические решения для передачи максимальной мощности и низкого потребления топлива.

Сегодня трактор занимает принципиально новый сегмент на рынке за счет легкости базовой машины (14 т), маневренности, точности управления, свободного передвижения по любой поверхности, множества вариантов шин. Он стал настоящей альтернативой машинам с шарнирно-сочлененной рамой или на гусеничном ходу при выполнении тяжелых тяговых работ. По отзывам потребителей, Fendt 1000-й серии является сильным помощником не только в поле, но и на дорогах: транспортная скорость составляет до 60 км/ч.

Первый поставленный в хозяйство трактор обработал 4500 гектаров





СЕЛЕКЦИЯ И СЕМЕНОВОДСТВО

Компания «АГРОПЛАЗМА» участвует в выставке «ЮГАГРО» не первый год, и её стенд традиционно пользуется популярностью у посетителей, коллег и партнёров. Мы встретились с представителями компании на 25-й, юбилейной выставке «ЮГАГРО», которая состоялась в г. Краснодаре с 20 по 23 ноября, и узнали, что «АГРОПЛАЗМА» с 2015 года является неизменным лидером среди российских производителей семян подсолнечника, сорго и кукурузы.

«АГРОПЛАЗМА» - это предприятие полного цикла (селекция, производство семян, маркетинг). Компания работает с тремя культурами: подсолнечник, кукуруза, сорго. Более подробно о достижениях в текущем году рассказала заместитель директора ООО «АГРОПЛАЗМА» Анна ДРОБОТЕНКО.

- Анна Николаевна, каковы итоги года для компании в глобальном масштабе и с какими показателями «АГРОПЛАЗМА» подошла к выставке «ЮГАГРО»?

- Являясь с 2015 года лидером среди российских производителей семян подсолнечника, кукурузы и сорго, мы удержали данную позицию и в этом году. Подсолнечником нашей селекции засеяно более 600 тысяч гектаров в России. Продажи осуществляются в 40 регионах. Сейчас мы открываем для себя Алтайский край.

Компания участвует в различных конкурсах, у нас много дипломов и грамот, но более всего мы гордимся участием в проекте «Национальные чемпионы», учреждённом Министерством экономического развития России для компаний - лидеров в своей отрасли. Минэкономразвития выбирает эффективно развивающиеся предприятия по таким показателям, как финансовая составляющая, продукция, кадры. Это делается с целью создания транснациональных корпораций, базирующихся в нашей стране. Уже третий год подряд в своей отрасли мы являемся национальными чемпионами! Помощь государства участникам проекта заключается в более быстром решении многих вопросов на разных уровнях власти.

- Какие вы видите перспективы развития компании?

- Мы никогда не останавливаемся на достигнутом, для нас приемлемо только движение вперёд. Компания ежегодно увеличивает объёмы производства и продаж минимум на 25%, передаёт на регистрацию новые гибриды.

У иностранных компаний в этом году цены, мягко сказать, заоблачные. «АГРОПЛАЗМА» не повышает резко стоимость продукции, потому что

наше производство расположено на территории России и можем сдерживать некоторые негативные тенденции. В этом году произвели достаточное количество семян гибридов подсолнечника под технологии «Clearfield® Plus» и «Экспресс®», так как в прошлом году был дефицит. Станем предлагать их в Краснодарском крае и надеемся, что продажи будут успешными, как и раньше. Наши семена генетически чистые и качественные, почему и пользуются спросом у аграриев Кубани и других регионов.

Генетически чистого материала мы добиваемся, производя родительские формы в зимний период в Пакистане, где в это время растения вегетируют. После уборки семена возвращаются в Россию. Для чего мы это делаем? Во многих регионах Пакистана подсолнечник почти не сеют, и поля с ним хорошо изолированы. У нас такого добиться невозможно, т. к. подсолнечник - высокорентабельная культура и его сеют везде. В Пакистане же мы получаем идеально чистые семена. Это другой, более высокий, качественный уровень семеноводства. Наши дистрибьюторы это также заметили, и их количество заметно прибавилось за последнее время. Сегодня нашу продукцию предлагают 60 компаний по всей России. В Краснодарском и Ставропольском краях мы оставили за собой возможность реализовывать семена напрямую, потому что базируемся в Краснодаре.

В планах - строительство в станице Брюховецкой современного завода по

доработке семян, уже заложен первый камень. Это очень удачное место: там находятся складские комплексы, удобные логистика и дорожная сеть. В ближайшие три года завод будет сдан в эксплуатацию. Планируемые объёмы производства - не менее 3000 т семян подсолнечника и 5000 т семян кукурузы в год. Завод станет мульти-предприятием, где будут дорабатываться ещё нут, горох, фасоль. Пока же мы работаем на белореченском заводе. Качество доработки наших семян сравнимо с качеством от «Сингенты», т. к. они тоже дорабатывают семена на этом заводе.

- Какие новинки вы представляете на выставке «ЮГАГРО»?

- Со дня образования компании в 2000 году на протяжении почти 19 лет основной нашей культурой был подсолнечник. Но наш селекционер и одновременно директор Николай Иванович Бенко начал свою научную деятельность с селекции кукурузы и каждый год пытался вернуться к своей любимой культуре. В 2013 году он решил открыть селекционную программу по созданию гибридной кукурузы. Она была открыта в рамках фонда «Сколково». (Напомню, что «АГРОПЛАЗМА» стала резидентом фонда в 2014 году. Мы гордимся таким партнёрством, это очень серьёзный задел на будущее и в то же время высокая ответственность, потому что задействованы федеральные ресурсы.) В рамках сотрудничества с фондом разработали проект по созданию гибридов кукурузы на фертильной основе с высоким потенциалом продуктивности и устойчивостью к биотическим и абиотическим стрессорам. Это очень важно, т. к. все ведущие мировые компании работают именно с фертильной кукурузой. В результате процессы селекции ускоряются в два раза, и обновление гибридного состава происходит у нас в два раза быстрее, чем у всех других отечественных компаний. Для этого приобрели кастрационную машину, которая обрезает метёлки. Агрегат очень дорогой, но необходимый. Так появились новые гибриды кукурузы линейки СКАП: 201, 251 СВ, 302 СВ.



На стенде «АГРОПЛАЗМЫ» (слева направо): Н. Г. Очкаев, специалист отдела прямых продаж, Н. И. Бенко, директор, А. В. Ланко, управляющий агрономической службой



В качественных семенах заинтересованы все сельхозпроизводители

СКАП означает: «Сколково», кукуруза, «АГРОПЛАЗМА». И в дальнейшем все наши гибриды будут иметь такую аббревиатуру с добавлением цифр, указывающих на ФАО. Пока зарегистрировано два гибрида: СКАП 302 СВ и СКАП 251 СВ.

С 2013 года, с началом работы по программе селекции кукурузы, мы испытываем её по всей России. По результатам этих испытаний наши гибриды во всех регионах попали в ТОП-10. Так что у нас большие планы по продажам. В прошлом году начали продавать семена в агрохолдингах, в небольших количествах, в основном для производственных испытаний. А в этом году от тех же холдингов поступило большое количество заявок. Значит, гибриды понравились, и хозяйства хотят продолжать сотрудничать с нами.

По стоимости мы занимаем средний сегмент между иностранными и отечественными производителями, хотя вся наша продукция по качеству соответствует зарубежным гибридам.

- Как развивается семеноводство подсолнечника как основной культуры в деятельности «АГРОПЛАЗМЫ»?

- В последние годы развивается производство гибридов подсолнечника под технологии «Clearfield® Plus» и «Экспресс®». В этом году выводим на рынок совершенно новый гибрид под технологию «Clearfield® Plus» - Светлана КЛП. Это раннеспелый, с масличностью 51 - 53% гибрид, являющийся самым ранним в России для данной технологии: вызревание происходит всего за 90 дней. Его можно выращивать на Алтае, в Башкирии, Татарстане, на Урале, во многих других регионах нашей страны, в т. ч. северных. В сегменте раннеспелых гибридов «АГРОПЛАЗМА» очень хорошо конкурирует с иностранными компаниями, ведь в Европе нет таких условий, как у нас, в России, соответственно, им сложнее создавать такие гибриды.

Что касается технологии «Экспресс®», то под неё у нас появилось два гибрида: Вулкан ЭКС (среднеспелый, масличность 48 - 50%, урожайность более 35 ц/га) и Анюта ЭКС (среднеспелый, масличность 49 - 52%, урожайность 40 ц/га). Эти гибриды хорошо себя зарекомендовали. Подтверждением служат прошлогодние

продажи, когда на складах не осталось ни зёрнышка. В этом году семян гораздо больше, поэтому будем делать на них ставку.

- Есть ли в «АГРОПЛАЗМЕ» кадровые проблемы? Как вы готовите специалистов?

- Кадровый голод, как и у всех предприятий, так или иначе связанных с сельским хозяйством, есть, но в своё время наш руководитель Николай Иванович Бенко собрал команду молодых, перспективных специалистов, которые росли вместе с компанией. Этот костяк сохранён и сегодня. Сначала студенты приходили на практику, после окончания вуза устраивались на работу. Со временем они превратились в высококлассных специалистов, знающих о производстве, генетике, агрономии, продажах всё! Были попытки со стороны конкурентов переманить наших спецов, но у нас сложилась система, когда люди трудятся не только за зарплату, но всей душой болеют за дело, любят свою работу и с удовольствием выполняют все поставленные задачи. В период становления компании в ней работало 5 сотрудников, сейчас трудятся порядка 60 человек.

- Ваши пожелания в преддверии Нового года коллегам, клиентам, партнёрам?

- От имени всех сотрудников компании «АГРОПЛАЗМА» хочу поздравить наших клиентов с Новым годом и пожелать им здоровья, хорошей погоды, высоких урожаев и прибыльного производства, которое благодаря нашим семенам обязательно будет! Дистрибьюторам и партнёрам желаю успехов и новых достижений, а также расширения нашего сотрудничества! Коллегам - сплочённости и коллективизма, а также энтузиазма и интереса в работе! С наступающим!



С. ЗЫКОВ
Фото С. ДРУЖИНОВА



НАКОПЛЕНИЕ САХАРОВ КАК ФАКТОР УСПЕШНОЙ ПЕРЕЗИМОВКИ ЯЧМЕНЯ

АГРОНОМУ НА ЗАМЕТКУ

Для озимых культур одним из основных условий получения высоких урожаев является повышенная зимостойкость. К основным причинам гибели озимых в осенне-зимний период относят в равной степени неблагоприятные факторы среды и недостаточную зимоморозостойкость растений. В отдельные годы в районах возделывания озимого ячменя наблюдается частичная, а иногда и полная гибель посевов из-за вымерзания. Одним из важнейших адаптивных признаков для озимого ячменя является морозостойкость. Это один из главных компонентов успешной перезимовки растений. В последние годы получены сорта, которые отличаются повышенной устойчивостью к низким температурам. Однако не только сорт, но и технология возделывания во многом определяют возможность растения стабильно переносить экстремальные условия низких температур.

НАРЯДУ с положительными свойствами озимый ячмень имеет существенный недостаток: низкую зимостойкость, обусловленную прежде всего слабой морозостойкостью сортов. В этой связи основные посевные площади культуры сосредоточены в Южном и Северо-Кавказском федеральных округах. Тем не менее в последнее время озимый ячмень высевают и в других регионах. Риск вымерзания и гибели посевов озимого ячменя даже с высокой морозостойкостью очень велик.



Сотрудники фирмы «Агростандарт» на своих опытных делянках DLG Feldtage

В условиях жесткой зимы 2012 г. на Северном Кавказе наблюдалось массовое вымерзание растений, что повлекло за собой значительное сокращение посевных площадей под озимым ячменем.

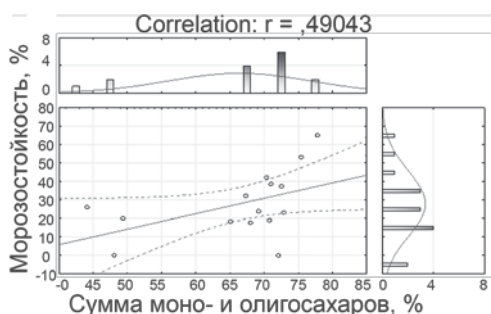
Ведущим производителем озимого ячменя здесь является Краснодарский край, где ежегодно им засеивается около 140 тыс. га. В Ставропольском крае ежегодно высеивается более 100 тыс. га данной культуры. В Кабардино-Балкарии и Чечне под ячмень отводится от 12 до 32 тыс. га посевной площади.

Урожайность озимого ячменя во многом определяется сложившимися погодно-климатическими условиями в осенний период, когда растения проходят закалку, накапливая ресурсы, необходимые для перезимовки.

К таким ресурсам относится прежде всего накопление сахаров в узле кущения. Определение содержания сахаров является одним из обще-

принятых лабораторных методов косвенной оценки морозостойкости озимых культур. Данный метод основан на том, что чем больше сахаров в узле кущения растение накапливает перед зимовкой и чем менее интенсивно расходует их в процессе дыхания, тем более зимостойким и морозостойчивым оно является.

Наибольшую ценность для озимых культур представляют сложные сахара, поскольку для их использования в процессе жизнедеятельности растениям необходимо предварительно преобразовать их в моносахара. В случае отсутствия или недостатка олигосахаров запас моносахаров быстро истощается, что приводит к гибели растения под воздействием отрицательных температур. Из общего количества накапливаемых сахаров для успешной перезимовки озимых культур наиболее важными являются моно- и олигосахара. В течение зимовки в зависимости от наличия или отсутствия отрицательных температур и их критических значений данные сахара могут менять свою принадлежность. Так, сложные сахара превращаются в моносахара, которые являются основным компонентом защиты растений от гибели в период морозов. Количество содержащихся в узле кущения сахаров коррелирует с морозостойкостью озимого ячменя $r=0,49$ (рисунок).



Зависимость морозостойкости от количества сахаров в узле кущения сортов и линий озимого ячменя

Научным отделом компании «Агростандарт» был изучен сортовой состав озимого ячменя на предмет содержания сахаров в узле кущения

в период начала весеннего отрастания, когда среднесуточная температура воздуха зафиксировалась на отметке +5°С (таблица).

Количественное содержание сахаров (%) в узле кущения сортов озимого ячменя ООО «Агростандарт». Осень 2018 г.

Сорт/линия	Восстанавливающие сахара, %	Σ моно- и олигосахаров, %	Сахароза, %
Кондрат - ст.	41,90	65,10	22,04
Каррера	37,80	75,40	35,72
Греко	45,20	77,80	30,97
Версаль	51,10	72,80	20,60
Амиго	46,10	72,10	24,70
Альянс*	49,40	71,00	27,17
АС 18-19	45,70	70,80	23,80
НСР05	9,6	8,4	11,3

* - совместный сорт ООО «Агростандарт» и ФГБОУ ВО КубГАУ им. И. Т. Трубилина.

В ходе лабораторной оценки сортов и линий озимого ячменя по определению содержания сахаров узла кущения были выделены ценные образцы, обладающие способностью накапливать более 50% восстанавливающих сахаров, и формы, в составе которых из общего количества сахаров имелось до 70–77% моно- и олигосахаров. Этот генетический материал используется в селекционном процессе и позволит получать новые сорта, более устойчивые к низким температурам. Из сортов, которые изучаются в Госкомиссии, наибольшее количество сахаров накапливают сорта Версаль и Альянс.

Обеспечить достаточное количество сахаров в растениях возможно в первую очередь сбалансированным минеральным питанием. Калий в большей степени влияет на накопление таковых. Конечно, основная роль отводится внешним условиям. Понижение температуры в осенний период до +8...+5 градусов позволяет остановить рост растений. Именно в этот период происходят процессы накопления. В условиях осени 2018 года во многих хозяйствах возникла угроза перерастания ячменя. Особенно это было заметно на сортах, обладающих высоким темпом роста (Каррера, Амиго). Слишком ранние сроки



Всходы озимого ячменя сорта Каррера. 1.11.2018 г.

посева и относительно высокие температуры способствовали быстрому росту и развитию ячменя, особенно на полях с высоким агрофоном. Некоторые хозяйства применяли ростовые вещества, которые могли остановить рост ячменя. Так, в Ростовской области применяли препарат Моддус 0,3 л/га компании «Сингента» в начале ноября на сорте Каррера. Действительно наблюдалось явное замедление роста ячменя. Надеемся, что это позволит сократить риск влияния низких температур в жестких зимних условиях. Внесение ретардантов в осенний период на озимых культурах широко применяется в Европе. Участвуя в международных «днях поля» DLG Feldtage в Германии, специалисты нашей компании наблюдали за использованием таких препаратов конкурентами из Чехии, Польши и Германии. В 2017 году и мы начали активно применять ретарданты на конкурсных делянках озимой пшеницы сортов Cubus и Genius. Зима 2017/18 сельскохозяйственного года в Германии была довольно мягкой, и оценить действие препаратов в жестких условиях не удалось. Несмотря на это, данный технологический малозатратный прием позволяет снизить риск повреждения или гибели посевов и активно применяется европейскими фермерами ежегодно. Необходимо отметить, что вышеперечисленные немецкие сорта озимой пшеницы показали высокую урожайность и устойчивость к засухе. С уверенностью можно говорить о том, что эти сорта озимой пшеницы будут испытываться и в Краснодарском крае. Их пластичность, очень высокая устойчивость к фузариозу и другим болезням, а также высокое качество зерна позволят сельхозтоваропроизводителю сократить себестоимость и получить дополнительную выгоду.

На делянках ООО «Агростандарт» совместно с центром искусственного климата ФГБОУ ВО КубГАУ им. И. Т. Трубилина были заложены опыты по определению влияния ретардантов на остановку роста сортов ячменя и возможного усиления накопления сахаров в растениях. Результаты будут опубликованы после уборки и анализа всех данных.

Еще одним важным инструментом процесса накопления сахаров является хорошая солнечная инсоляция, когда улучшается фотосинтетическая активность и, как следствие, усиливается их образование.

Таким образом, для нормального накопления сахаров и, как следствие, повышения морозостойкости ячменя необходима хорошая закладка, которая возможна в дни с низкими температурами и хорошей солнечной активностью.

Хочется вспомнить слова нашего учителя – академика В. М. Шевцова о том, что зимоморозостойкость ячменя и пшеницы определяется во многом правильной технологией возделывания, а не сортом.

С. ЛЕВШТАНОВ,
заместитель директора по производству,
к. с.-х. н.,
Е. СМЕРНОВА,
специалист научного отдела,
ООО «Агростандарт»

ВАУЕР: НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

ОБНОВЛЕННЫЙ ПОРТФЕЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ СРЕДСТВ ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ И ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННЫХ СЕМЯН

СОБЫТИЕ

21 ноября 2018 года в рамках выставки «ЮГАГРО» прошёл первый пресс-завтрак Вауер после слияния с Monsanto, в ходе которого компания впервые представила свое видение развития сельскохозяйственного направления бизнеса в России.

НА ТЕКУЩИЙ момент объединенная компания находится в процессе интеграции и планирует стать лидером в области инноваций для сельского хозяйства. В течение 2019 года российские подразделения Вауер и Monsanto продолжают работать параллельно. Процесс интеграции завершится к сезону 2020 года.

В основе стратегии Вауер лежат стремление создавать инновации, приносящие пользу аграриям, потребителям и окружающей среде, и ответственный подход к ведению бизнеса. Сильный портфель инновационных средств защиты растений Вауер, уникальная экспертиза Monsanto в сегменте семян, а также цифровые платформы и решения выгодно дополняют друг друга и позволяют объединенной компании создать еще больше инноваций под потребности аграриев. С учетом приобретения Monsanto ежегодный объем инвестиций в исследования и разработку достигнет 2,4 млрд. евро.

Вауер продолжит вносить вклад в устойчивое развитие российского АПК, выводя

на рынок инновационные решения и делая экспертизой со специалистами в сфере сельского хозяйства. «Мы продолжим наращивать долю локализованных продуктов до 60% к 2020 году и реализовывать проекты по передаче российской стороне технологий в области селекции и цифрового земледелия в рамках запущенного центра технологического трансфера. Важно, что помимо самих технологий мы будем передавать знания по их правильному применению. Именно умение эффективно работать с новыми технологиями может придать дополнительный импульс развитию научного потенциала российской сельскохозяйственной отрасли», – заявил на встрече с журналистами Ив Пике, руководитель дивизиона Crop Science компании Вауер в Восточной Европе.

Наращивать свое присутствие на российском рынке планирует и подразделение DEKALB, бренда кукурузы традиционной селекции. Стремясь соответствовать ожиданиям российских сельхозпроизводителей, DEKALB развивает здесь локальное произ-

водство гибридов. За последние несколько лет посевные площади увеличились в 5 раз. К 2020 году их объем составит 1500 га. Уже в следующем году 5 гибридов из линейки, реализуемой в России, получат статус локальных продуктов.

В ходе мероприятия Герхард Роза, региональный бизнес-директор команды DEKALB в России, представил концепцию развития бренда в среднесрочной перспективе. «DEKALB приносит на российский рынок новые гибриды с передовой генетикой. При этом в приоритете компании семена с высокой урожайностью и засухоустойчивостью для юга России и раннеспелые высокопродуктивные гибриды для Центрального Черноземья и Поволжья. Мы также плани-

руем вывести на рынок гибриды на силос с высокой питательной ценностью и хорошей усвояемостью, что, несомненно, принесет пользу местным производителям мяса и молока. Помимо этого мы наращиваем объемы производства гибридов в России», – отметил г-н Роза.

Ежегодно Вауер выводит на российский рынок новые средства защиты растений в ключевых для отрасли сегментах (зерновые, сахарная свекла, кукуруза, сады и овощи). Обмен опытом в области новых технологий включает 300 образовательных семинаров и демонстрационных мероприятий. «В следующем сезоне мы представим на российском рынке такие уникальные продукты, как системный инсектоакарицид Ультор для об-

работки сои, Эместо Сильвер – фунгицид для обработки картофеля. Также мы ожидаем получения регистрации на новый гербицид для до- и послевсходовой обработки кукурузы и фунгицид для овощных культур: капусты, моркови, огурца и томата», – отметил Виктор Борисенко, руководитель отдела клиентского маркетинга дивизиона Crop Science компании Вауер.

Помимо расширения портфеля средств защиты растений в приоритетах компании – наращивание экспертизы в сфере обработки посевного материала. Компания запустила протравочные центры, развивая доступ к технологиям обработки семян, включая Перидам, которые позволяют обеспечить наилучшие условия для ускоренного развития сельхозкультур на ранних стадиях. Такие направления, как сады и соя, также в фокусе компании.

Разработки в области предпосевной защиты ведет и команда DEKALB. В нынешнем году на рынок вышел Acceleron – комплекс, включающий комбинацию химических средств защиты растений (фунгицид и инсектицид) и биологического препарата, усиливающего развитие корневой системы. Знание условий и опыт возделывания кукурузы в различных регионах позволили ученым разработать разные составы этого препарата в зависимости от страны реализации гибридов.

Е. ЧЕРНЕНКО
Фото автора



Ив Пике, руководитель дивизиона Crop Science компании Вауер в Восточной Европе, и Герхард Роза, региональный бизнес-директор DEKALB в России, отвечают на вопросы журналистов

27 февраля - 1 марта 2019

Ростов-на-Дону



Выставка

«ИНТЕРАГРОМАШ» -

это современная площадка для демонстрации новинок в области сельхозтехники аграриям юга России

Выставка «АГРОТЕХНОЛОГИИ» - это уникальная возможность для компаний-производителей семян и удобрений презентовать современные разработки конечным покупателям перед стартом весенне-полевых работ

Организатор:
ДОН
ЭКСПО
ЦЕНТР
ВЫСТАВКИ И СОБЫТИЯ

Генеральный спонсор форума:

Альтаир

ВЫСТАВКИ

ИНТЕРАГРОМАШ АГРОТЕХНОЛОГИИ

Более 140
экспонентов
из России, Беларуси, Польши и Венгрии

Более 50 новинок
в области сельхозтехники и агротехнологий

Более 30 деловых мероприятий
для специалистов в рамках Аграрного конгресса

23 000 м² выставочной экспозиции

160 единиц крупногабаритной прицепной
и самоходной техники

125 брендов
агротехнической продукции*

* Данные 2018 г.

ТОЛЬКО СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНИКА И НОВЕЙШИЕ РАЗРАБОТКИ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ!

Стратегический партнер:

ROSTSELMASH
Professional Agrotechnics

Спонсор путеводителя:

БиоАгроСервис

Стратегический
информационный партнёр:

ДОН АР
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПЛЕМЕННО-
КОМПАНИЯ

Информационные
партнёры:

АПК ЮГ
ЖУРНАЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

agro 2b

АПК
ЭКСПЕРТ

КТУАЛЬНЫЕ
ПРОСИСТЕМЫ

НАГИБИНА, 30; ТЕЛ. (863) 268-77-68, INTERAGROMASH.NET

КОМПАНИЯ «ФРАНДЕСА»: МИРОВОЕ КАЧЕСТВО ПО ЧЕСТНОЙ ЦЕНЕ

ТВОИ ПАРТНЕРЫ, СЕЛО!

На 25-й Международной сельскохозяйственной выставке «ЮГАГРО» в г. Краснодаре были представлены компании из 35 стран мира, в том числе из соседней Республики Беларусь. Компания «Франдеса» была зарегистрирована в марте 2006 года, и в двух километрах от г. Березы Брестской области по специально разработанному проекту было начато строительство современного завода по производству химических средств защиты растений.

Выставка «ЮГАГРО» стала местом нашей встречи с председателем совета директоров ООО «Франдеса» Валерием Дыментом, который поделился своим видением результатов и перспектив работы компании.

Трудности становления

«Франдеса» работает в статусе производителя химических средств защиты растений с 2007 года. Компания была создана в рамках государственной программы импортозамещения, которую в 2006 году утвердило белорусское правительство. Целью программы было обеспечение сельхозпроизводителей Беларуси средствами защиты растений отечественного производства на уровне 90 - 95%. Разработчиком средств защиты растений должен был выступить Институт биоорганической химии Белорусской академии наук.

- Действительно Академией наук было разработано несколько продуктов, но в дальнейшем самостоятельная работа специалистов компании «Франдеса» в этом направлении пошла более успешно, - рассказывает Валерий Дымент. - Когда была построена первая очередь завода, производить стало практически нечего. В институте научный процесс шёл очень медленно, и на предприятии пришлось самим вплотную заняться разработкой препаратов. В результате сегодня «Франдеса» имеет в своём портфолио 56 собственных качественных и востребованных пестицидов. Часть из них зарегистрирована в Беларуси, часть - в России, на Украине, в Казахстане. Это гербициды, фунгициды, инсектициды, протравители семян, регуляторы роста.

Целью компании изначально было не просто импортозамещение, а высокое качество своей продукции. И у «Франдесы» это получилось, несмотря на отсутствие технологий в бывших странах Советского Союза. Какое-то время «Франдеса» сотрудничала с компанией «Сингента» и производила два ее продукта: Диален Супер и Реглон Супер. Но раскрывать свои технологические секреты «Сингента» не стала, после чего белорусская компания начала самостоятельно осваивать тонкости этой сложной работы.

- Сегодня без лишней скромности можно сказать, что «Франдеса» входит в тройку лучших на постсоветском пространстве предприятий, которые в состоянии разработать и произвести любой пестицид в жидкой форме, отвечающий мировым стандартам, - констатирует Валерий Дымент. - Производство начиналось с водных растворов, потом перешли на концентраты суспензий, концентраты эмульсий, освоили и микроэмульсии, масляные дисперсии, суспензии - практически все виды препаратов, которые сегодня выпускают мировые компании. Качество продукции «Франдесы» проверено и испытано многими научно-исследовательскими институтами на предмет не только стабильности и биологической эффективности, но и планируемой урожайности. Так, в ведущих хозяйствах Беларуси, где применяются системы защиты «Франдесы», получают высокие урожаи: озимой пшеницы - 108 ц/га, озимого ячменя - 107 ц/га. Высокие показатели достигнуты на рапсе и картофеле. В портфеле белорусской компании имеются полные системы защиты всех основных культур.

Развитие, кадры, качество

На сегодняшний день под брендом «Франдеса» объединилась группа компаний. В Беларуси базируется головная компания, в России и на Украине - дистрибьюторские с аналогичным названием.

Одним из главных принципов работы компании является стабильно высокое качество выпускаемых продуктов. Деятельность ООО «Франдеса» можно охарактеризовать слоганом «Мировое качество по честной цене». Используя его как девиз компании, руководство предъявляет высокие требования к поставщикам в любой стране мира, инспектирует заводы, прежде чем покупать сырье. Сначала закупается сырье для опытных партий, проводится весь комплекс исследований по международным методикам СИПАК на предмет качества, изготавливается лабораторный образец и неоднократно тестируется. Только если данный образец соответствует международным требованиям качества FAO, «Франдеса» переходит непосредственно к закупкам. При этом большое внимание уделяется чистоте сырья, предъявляются жесткие требования к составу примесей.

При разработке составов препаратов «Франдеса» активно работает с ведущими мировыми производителями ПАВ и адъювантов. Многие компоненты для препаратов закупаются только у флагманов мирового рынка в сфере высокотехнологичной химии: BASF, Solvay, Akzonobel, CRODA, Huntsman, DOW Chemical.



На стенде «Франдесы» посетителей встречали с белорусским гостеприимством

В 2012 году компания была аккредитована по системе ISO в области менеджмента качества, охраны окружающей среды и труда. Сегодня 70% производственных процессов на предприятии автоматизировано.

Таким образом, отлаженная система производственных процессов и контроля качества, выстроенные взаимоотношения с поставщиками действующих веществ и работа с ведущими мировыми производителями позволяют компании обеспечивать тщательный входной контроль качества сырья и двойной контроль качества готовой продукции.

Производственная лаборатория «Франдесы» аккредитована на все виды исследований в области контроля качества пестицидов и укомплектована по последнему слову техники. Кроме этого рядом с заводом в г. Березе построен научно-исследовательский центр «Агроцех», где испытываются в первую очередь собственные разработки, а также проводятся сравнения эффективности препаратов и схем защиты компании «Франдеса» с аналогичными схемами защиты мультинациональных компаний.



Руководство компании «Франдеса» и «АльпикаАгро» - главного партнера на Кубани

В странах, где продаются препараты «Франдесы», всегда создается широкая сеть региональных представителей для осуществления профессионального агросопровождения: комплекса теоретических и практических мероприятий для правильного использования продукции компании.

Каждый год «Франдеса» разрабатывает до 20 новых продуктов. Получают же регистрацию и выходят на рынок только от 3 до 5 препаратов - самых проверенных и эффективных. Выходя на новый рынок, «Франдеса» учитывает прежде всего потребности местных аграриев, чтобы предложить им именно те препараты, которые наиболее востребованы здесь и сейчас.

В компании давно работает профессиональная команда, способная быстро и грамотно решать все вопросы разработки, производства и реализации продукции. Ведь здесь все трудятся, как говорится, не за страх, а за совесть, поэтому в офисах, на предприятиях, в полях царит атмосфера доверия и взаимовыручки.

Любая культура под защитой

Линейка пестицидов производства компании «Франдеса» позволяет обеспечить защитой все основные сельскохозяйственные культуры.

- Есть региональные особенности, - подчеркивает председатель совета директоров ООО «Франдеса», - но в целом разрабатываемые нами технологические схемы можно применить на большом количестве культур с гарантированным положительным результатом.

Компания продолжает развивать научную часть своей деятельности, разрабатывая новые продукты. Например, сейчас в работе пакет препаратов для защиты сада и картофеля. В то же время устаревшие препараты снимаются с производства и заменяются более современными. И здесь у «Франдесы» есть фора перед западными производителями: если в Европе сложно изменить состав препарата в части использования самых современных адъювантов, перерегистрировать и дать ход новому продукту, то на постсоветском пространстве сделать это проще и дешевле.

- Сегодня «Франдеса» производит 30 гербицидов, 13 фунгицидов, 8 протравителей, 4 инсектицида, 1 регулятор роста, - продолжает Валерий Дымент. - В Беларуси нет проблем с их реализацией. Мы сравнили схемы защиты мировых брендов и своих препаратов с учетом вопроса ценообразования и получили очень ин-

тересные результаты. Рентабельность сельскохозяйственного производства при использовании пестицидов ведущих мировых компаний оказалась в ряде случаев ниже, чем при применении схем защиты растений компании «Франдеса» с более низкой стоимостью препаратов. При этом экономия от использования препаратов составила до 40%, а урожайность была достигнута на том же уровне, что и при применении продуктов мировых компаний.

Перспективы российской «Франдесы»

Цели и задачи компании «Франдеса» в России определены давно: дальнейшее освоение российского рынка пестицидов и вывод на него новых продуктов. Компания работает через дистрибьюторов с фермерами, средними хозяйствами и агрохолдингами. Проводит большую практическую работу для выявления особенностей применения препаратов в различных почвенно-климатических условиях. На сегодняшний день по результатам испытаний из хозяйств не поступило ни одной рекламации, аграрии довольны качеством и количеством урожая и готовы сотрудничать в следующем году.

В России работают уже 30 дистрибьюторов «Франдесы», а главный партнёр в Краснодарском крае - фирма «АльпикаАгро». Компания налаживает сотрудничество с фирмой «Юг Руси», работает с крупнейшими агрохолдингами: «Агрокомплекс имени Н. И. Ткачёва», «Каневской», «Краснодарзернопродукт» и другими. Там заложены опыты и получены хорошие результаты.

По итогам 2018 года оборот компании вырос на 34%. Если в этом году на российском рынке было представлено 10 продуктов «Франдесы» (ожидается регистрация ещё 2), то в 2019-м планируется запустить в продажу уже 22 препарата. К 2020 году ставится задача продавать в России 30 наименований продукции.

Несмотря на сложные погодные условия уходящего года, высокотехнологичные препараты производства «Франдесы» помогли аграриям юга России вырастить хороший урожай. В будущем году компания приглашает всех сельхозпроизводителей к сотрудничеству и гарантирует качество и эффективность своей продукции.

С. ЗЫКОВ
Фото С. ДРУЖИНОВА

Подробности по телефонам:

Москва: (495) 259-55-21,
(495) 259-55-22, (495) 259-55-23

Краснодар, Ростов-на-Дону, Ставрополь:
(918) 174-90-09, (918) 037-03-27

Оренбург: (922) 555-75-75, (961) 379-95-30

Алтайский край: (906) 962-62-91

Башкирия: (917) 807-53-97

Самара, Саратов, Пенза, Ульяновск,
Татарстан: (927) 731-87-72

Воронеж, Белгород, Орел,
Липецк, Курск, Тамбов, Тула, Брянск:
(920) 245-08-93, (910) 030-67-67,
(919) 163-72-40

Нижегород: (920) 111-70-17



ВЕЛИКОЛЕПНАЯ ПЯТЕРКА

ЭХО ВЫСТАВКИ

В ходе 25-й Международной выставки сельхозтехники, оборудования и материалов для производства и переработки растениеводческой сельхозпродукции «ЮГАГРО»-2018 губернатор Кубани Вениамин Кондратьев посетил площадку компании AMAZONE.



Губернатора Кубани В. И. Кондратьева заинтересовали новинки, представленные AMAZONE

В России и, в частности, в Краснодарском крае сельхозтехника под этим брендом известна давно, причем в соответствии с концепцией разработки и производства машин AMAZONE зарекомендовала себя как одна из самых инновационных компаний в отрасли. Поэтому ее продукция широко известна во всем мире своей надежностью и высокой производительностью, что по достоинству оценили многочисленные клиенты – от небольших хозяйств до крупных концернов.

Главу региона заинтересовали новинки компании, представленные на выставке, а также система быстрого и квалифицированного сервиса, оперативного снабжения оригинальными запасными частями. Ведь благодаря применению именно таких – современных, высокотехнологичных машин на Кубани в этом году удалось собрать почти 10,5 млн. тонн зерновых и бобовых культур. Они обеспечивают экономию времени и средств, значительное повышение производительности.

В первый день работы выставки «ЮГАГРО» на стенде компании AMAZONE состоялся пресс-тур, в ходе которого руководитель отдела продукт-менеджеров Виктор Егоров представил новинки техники.

Быстрее, шире, точнее

Обзор начался с машины, без которой аграрии, пользующиеся продукцией AMAZONE, не могут обходиться уже более ста лет. Данная техника используется повсеместно, и AMAZONE в числе лидеров по ее производству.

– Навесной распределитель минеральных удобрений ZA-TS 4200 Ultra Profis Hydro – одна из самых современных разработок компании AMAZONE, – представил новинку Виктор Егоров. – Он позволяет вносить удобрения на самую большую ширину – 54 метра, при этом обладает пропускной способностью 10,8 кг/с. При максимальной скорости 30 км/ч ZA-TS обеспечивает точное внесение 600 кг/га удобрений при ширине захвата 36 м, чего прежние модели делать не позволяли. Это самая производительная машина в своем классе, способная за час обработать 50 - 55 га.

Для сравнения возьмем поистине легендарную машину, выпущенную в количестве не менее двух миллионов экземпляров: разбрасыватель серии ZAM. Его пропускная способность вдвое меньше – 5,4 кг/с. Сегодня это узкое место инженеры компании успешно преодолели, разработав и наладив производство более совершенной модели популярной техники.

В новой конструкции установлены оптодатчики – «глаза» распределителя ArgusTwin, обеспечивающие равномерное внесение удобрений при любой ширине захвата и скорости движения, причем с обеих сторон распределителя, независимо друг от друга. Управление процессом ведется из кабины трактора через современные терминалы ISOBUS, такие как AMATRON 3, AMATRON 4, CCI 100, AMAPAD. Они же позволяют контролировать и саму картину распределения, то есть на дисплее отображаются норма внесения, ширина захвата и т. п.

Во всех этих устройствах заложена функция GPS, что обеспечивает дифференцированное распределение с гарантированным качеством. Система ArgusTwin, в частности, контролирует точность распределения, что дает возможность внести одинаковое количество удобрений в любой точке. В итоге получаем экономию удобрений, оптимизацию затрат на получение урожая, – отметил наш «гид».

В расчете на российские почвы

Следующий объект нашего внимания – дисковая борона Catros 4003 XL. Цифра 3 в ее названии означает третье поколение этого типа почвообрабатывающих машин. Компания AMAZONE производит дисковые бороны Catros почти 20 лет и продолжает совершенствование конструкции популярных агрегатов.

– Изменения новая борона претерпела довольно значительные, – рассказывает Виктор Егоров. – Например, соединение рамы с катком прежде было шарнирным, благодаря чему можно было изменять глубину обработки. В данной конструкции каток соединен с рамой жестко, и глубина обработки регулируется за счет наклона дисков с помощью гидравлики или механически.

Маркировка XL означает, что в данной машине с 4-метровым захватом применен диск диаметром 610 мм; это позволило увеличить глубину обработки до 16 см. В Catros 4003 XL сохранены все преимущества предыдущих моделей борон данного семейства. Имеющей сферическую форму диск с вырезами также установлен в необслуживаемый подшипниковый узел, запаса прочности и смазки в котором хватает на весь срок службы машины. Что касается диаметра диска, то он выбран именно таким для увеличения глубины обработки до 16 см, что обеспечивает оптимальную обработку почвы и, соответственно, высокую конкурентоспособность.

Узел с диском крепится на стойке, которая имеет постоянный угол атаки – 14 и 17 градусов, это наилучшие параметры для заделки пожнивных остатков и рыхления почвы; при этом минимизируется расход топлива. Стойка крепится к раме через резиновые демпферы, снижающие ударную нагрузку и дающие возможность работать по высокой стерне, сильно засоренным фонам. Эта машина предназначена для работы по минимальной технологии обработки почвы, на предпосевной обработке, для заделки органических удобрений и закрытия влаги.

Пока модельный ряд Catros 4003 XL не такой обширный, как хотелось бы: он ограничен шириной захвата 3, 3,5 и 4 метра. Это размер, популярный в Европе, но не в России, где спросом пользуется ширина захвата больше 6 метров –

вплоть до 12, что связано с большими обрабатываемыми площадями. Так что ждем моделей с захватом больше, чем 4 метра.

Немного о новом катке. В данной конструкции диск-валцы изготовлен из металла, соответственно, он лучше рыхлит за счет большего веса и делает обратное уплотнение на иссушенных тяжелых почвах, которые в России весьма распространены.

В оптимальные сроки, с отличным качеством

Подведя нас к пневматической сеялке Citan 12001 E-Drive, Виктор Викторович подчеркнул, что этот посевной комплекс самый производительный среди всех выпускаемых не только AMAZONE, но и другими компаниями мирового уровня.

– E-Drive в ее названии говорит о наличии электрического привода, который улучшил подачу семенного материала, ускорил опускание бункера, а также позволил реализовать в этой сеялке все опции, необходимые для системы точного земледелия.

В сравнении с предыдущими моделями в этой передней часть закрыта кожухом, но индикаторы рабочих параметров для удобства оператора вынесены наружу. Улучшена выдвижная лестница, которая применяется для контроля при загрузке семян и удобрений. Для внешней настройки на норму высева сюда выведен терминал, который дублирует компьютер в кабине трактора. Если прежде для установки параметров надо было залезать в кабину, потом выходить, выставлять лотки, снова залезать в кабину, то теперь систему дозирования можно включить и снаружи.

Воздухозаборник в этой машине вынесен вверх, благодаря чему он не подвергается сильному загрязнению, как прежде, что снизило износ семя- и тукопроводов. Воздух проходит через радиатор, охлаждающий гидравлическую систему, при этом он нагревается и передает тепло транспортируемым воздушным потоком семенам и удобрениям. Это исключает образование конденсата в трубах, а также обеспечивает предварительный подогрев семян, что

положительно сказывается на их всхожести.

Бункер объемом 8000 л разделен на три части перегорками; под каждой емкостью – своя высевающая катушка с электроприводом, что дает возможность настраивать каждый высеватель по компьютеру на определенную норму и обеспечивает точное индивидуальное дозирование.

Рама стала более мощной, что позволило увеличить давление на сошник до 65 кг. Сошник применен RoTeC pro вместо RoTeC+, но в целом сохранена прежняя концепция, позволяющая этим сошником произвести разделку борозды и обратное уплотнение, которое необходимо для оптимальной заделки семян с уплотненным семенным ложем. Междурядье в данном случае выставляется 12,5 либо 16,6 см.

Следует отметить и большую разрешенную скорость посева – до 20 км/ч. Практика показывает, что основной фактор для получения стабильно высокого урожая – оптимальные сроки посева, и конструкция этой сеялки позволяет их обеспечивать.

Полевая душевая

– А эта машина – совершенно новая разработка компании, – отметил Виктор Егоров. – Прицепной опрыскиватель первого поколения UX 5201 Super с электронной системой автоматизации процесса настройки и обслуживания Comfort Paket Plus.

AMAZONE производит опрыскиватели почти 50 лет, и все эти годы инженеры воплощали в своих разработках новые конструкторские идеи. В данной машине настройки режимов обеспечивает новый монитор AmaTron 4 – стопроцентная разработка компании (в отличие от прежнего AmaTron 3 и CCI). Он снабжен прочным металлическим корпусом, исключая случайные повреждения. В нем есть накопитель, необходимый для работы GPS-навигатора. Монитор управляется как кнопочным набором, так и тачскрином. Эта конструкция аккомпанировала в себе все разработки компании и обеспечивает удобные настройки и четкую работу как самой машины, так и системы GPS.



Пневматическая сеялка Citan 12001 E-Drive - самая производительная в мире

AMAZONE

Изменения произошли и в дизайне: увеличилась площадь кожуха, защитившего все узлы блока управления от попадания грязи и осадков. Машина может быть оснащена баком объемом 4200, 5200 и 6200 л. «Super» в названии означает, что опрыскиватель снабжен двойным насосом, обеспечивающим повышенную производительность.

Здесь три бака: основной емкостью 5200 л; для чистой воды; откидной для приготовления рабочего раствора (60 л). Последний претерпел значительные изменения: у него другая конструкция крышки, она более массивная и жесткая, выдерживает большую нагрузку и позволяет класть на нее химикаты весом до 50 кг при их засыпке. Внутри осуществляются перемешивание и подача растворенного сыпучего препарата, и скорость этого процесса очень высокая.

Система управления Comfort Paket Plus позволяет исключить человеческий фактор в процессе поэтапной подготовки опрыскивателя к работе. Основные этапы – заправка основной емкости чистой водой; растворение препарата; перемешивание препарата; подача в основной бак; перемешивание препарата в основном баке – выполняются с помощью сенсорного дисплея. Оператор выбирает необходимую функцию, и опрыскиватель настраивается автоматически. Остается подсоединить шланг, и машина сама заполняет бак для раствора и бак для чистой воды до требуемого уровня.

В этой комплектации дополнительно к опрыскивателям может устанавливаться отдельный насос, который отвечает за подачу чистой воды из соответствующего бака. Если раньше, при обычной комплектации, подачу чистой воды производил тот же насос, что работает с препаратом, то теперь это делается с помощью отдельного насоса. Такая опция позволяет одновременно выполнять промывку и опустошение емкости: сверху идет промывка емкости своим насосом из отдельного бака, а снизу – опустошение емкости основным насосом. За счет этого цикл промывки опрыскивателя после окончания работы сокращается и становится более качественным. В нише откидного бака есть также флакон с жидким мылом и отдельный бак для мытья рук.

Возможна настройка на полную автоматическую очистку опрыскивателя вместе с промывочным баком. Все перечисленные и другие операции требуют минимальной подготовки, что позволяет применять низкоквалифицированный персонал.

Теперь о новой штанге Super L3 с шириной захвата от 27 до 40 м. Она стала жестче и прочнее, в ней применена система регулировки ContourControl AMAZONE с активным гашением вертикальных и горизонтальных колебаний SwingStop. Новая система складывания-раскладывания штанги Flex позволила за счет изменения концепции подачи гидравлики и самой конструкции на 40% увеличить скорость этого процесса, который можно выполнять даже

на ходу в отличие от прежней системы Profi. Новая система Flex обеспечивает высокую производительность при максимальной точности и равномерности обработки.

Несколько операций за один проход

В заключение обзора новой техники AMAZONE Виктор Егоров показал оригинальную разработку – комбинированный культиватор Ceus 5003-2TX с бункером для внесения удобрений XTender. Он объединил в себе две машины: дисковую борону и культиватор.

В итоге два ряда вырезных дисков диаметром 510 мм (работают на глубину до 15 см) с углами атаки 17 и 14 градусов обеспечивают поверхностную обработку; выполняется также рыхление на глубину до 30 см с помощью трех рядов рабочих стоек, затем выравнивание гребней и обратное уплотнение катками различных видов. Таким образом, за один проход производится несколько операций. Машина универсальна, так как применяется и для основной обработки почвы, и для предпосевной подготовки при традиционной и минимальной технологиях возделывания культур, причем как зерновых колосовых, так и пропашных.

Дополнительное удобство представляет навесной бункер XTender объемом 4200 л, задача которого – обеспечить подачу удобрения под рабочую лапу Ceus, чем достигается его внесение на требуемую глубину.



Все параметры работы орудий AMAZONE отображаются на современных мониторах

Спрос на технику стабильно высок

В завершение пресс-тура Виктор Егоров дал краткий комментарий по поводу деятельности компании AMAZONE в уходящем году.

– Несмотря на определенные сложности, результаты получены обнадеживающие: рынок достаточно стабилен, продажи растут при охвате от Крыма до Дальнего Востока.

Ни у кого из отечественных аграриев нет сомнений, что применение техники AMAZONE способствует получению больших урожаев. Особенно это заметно в последние десять лет: новые технологии, заложенные в конструкции машин, позволили значительно повысить точность обработки при дополнительном снижении затрат, обеспечили меньшее влияние на окружающую среду, повышенный комфорт для механизаторов. Машины AMAZONE становятся «умнее», т. к. технический прогресс все больше определяется применением электроники и

цифровых технологий. Кроме того, наблюдается тенденция к повышению производительности сельхозтехники, соответственно, растет спрос на широкозахватные агрегаты для посева, обработки почвы, разбрасывания минеральных удобрений и опрыскивания.

И в нынешнее сложное время эта немецкая компания остается одним из лидеров, поскольку освоила производство в России. По многим машинам локализация уже достигла порядка 80%, многие техпроцессы заменены самыми современными, включая резку, сварку, порошковую покраску. Активно внедряется роботизация производства. Техника AMAZONE, произведенная на заводе «Евротехника», поддерживается государственными субсидиями, поэтому немецкому производителю не страшны экономические санкции, что не может не радовать российских аграриев.

В. ВОЛОШИН
Фото С. ДРУЖИНОВА,
М. СКОРИК



Дисковая борона Catros 4003 XL третьего поколения претерпела значительные изменения



Прицепной опрыскиватель первого поколения UX 5201 Super - совершенно новая разработка компании

Представительства завода «Амазоне» в ЮФО:

г. Ростов-на-Дону, тел. +7 918-892-30-99, Виталий Портнов. E-mail: Vitaliy.Portnov@amazone.ru
г. Краснодар, тел. +7 989-238-33-98, Артем Землин. E-mail: Artem.Zemlin@amazone.ru

Официальные дилеры компании «AMAZONE WERKE»

ООО «Конкорд»,
г. Краснодар, ул. Нагорная, 8.
Тел. 8 (861) 201-88-28
www.concord-agro.ru

ООО «СтавропольАгроПромСнаб»,
Ставропольский край, Шпаковский район,
г. Михайловск, ул. Коллективная, 1.
Тел.: 8 (86553) 2-08-15, 8-988-100-15-55

ООО «АгроУспех»,
г. Ростов-на-Дону.
Тел.: 8 (918) 428-3-777,
8 (903) 470-81-04

ГК «ТРИА»,
Республика Крым.
Тел. 8 (978) 818-77-01
www.tria-agro.ru



www.amazone.ru

«САММИТ АГРО»: НАДЕЖНОСТЬ И РАЦИОНАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБЕСПЕЧИВАЮТ ПРОЦВЕТАНИЕ БИЗНЕСА

ЭХО ВЫСТАВКИ

На 25-ю Международную агропромышленную выставку «ЮАГРО» в г. Краснодар съехались участники из 35 стран мира, в т. ч. представители российских предприятий, работающих в сфере производства сельскохозяйственной техники, оборудования для переработки сырья, выпускающих химические и биологические удобрения, средства защиты растений, протравители семян.

Один из участников выставки - ООО «Саммит Агро» входит в группу компаний «Sumi Agro Europe» и является дочерним предприятием «Sumitomo Corporation», одной из ведущих транснациональных компаний Японии, действующей в нашей стране почти сорок лет. Основатель компании Сумитомо оставил потомкам принципы успешного ведения дел:

- надежность и рациональное управление обеспечивают процветание бизнеса;
- дальновидность и принятие во внимание изменений являются основой устойчивого бизнеса;
- стремление к легкой прибыли и неосмотрительность неприемлемы.

Кредо «Саммит Агро»

После 30 лет ведения бизнеса, в 2008 году, на рынке средств защиты растений через представительство «Sumitomo Corporation» была основана компания ООО «Саммит Агро» с головным офисом в г. Москве. Интересы компании лежат в сфере продаж оригинальных японских средств защиты растений. Эту бизнес-стратегию планируется сохранить и в будущем. В то же время «Саммит Агро» ставит целью сотрудничество с поставщиками уникальных продуктов и сервиса для клиентов, что способствует интеграции технологий и развитию сельского хозяйства Российской Федерации.

На площадке «ЮАГРО» в ходе нашей встречи с руководителем коммерческого отдела по продажам в России и СНГ ООО «Саммит Агро» Ахиллесом Мутниевым он рассказал о результатах работы в текущем году, поделился планами на будущее и представил продукты, которые компания показала на выставке. Кстати, многие из них сельхозпроизводители юга России уже применяют.

Стратегия и тактика

«Саммит Агро» поставляет на российский рынок полный спектр средств защиты растений: фунгициды, гербициды, инсектициды, один протравитель семян для сахарной свёклы, а также удобрения производства компании «КОМПО», регуляторы роста и адъюванты. Основу ассортимента составляют препараты для защиты садовых культур. Вторая важная составляющая – препараты для защиты посевов сои и подсолнечника. Далее защита посевов риса, и в этом сегменте рынка «Саммит Агро» в течение многих лет занимает лидирующие позиции, поставляя аграриям гербициды. Они успешно используются в сельхозпроизводстве уже более 10 лет, но исследовательская

работа продолжается, и скоро будет зарегистрирован новый гербицид для борьбы с сорняками в посевах риса.

2018 год для компании сложился удачно: рост продаж составил около 25%, что подтверждает статистику прошлых лет (ежегодный рост компании в этом сегменте рынка варьируется в пределах 20-25%). Кроме того, были реализованы новые проекты по расширению активности компании в регионах России. Так, региональный менеджер в Саратове отвечает за работу в Поволжье: Самарской, Саратовской, Волгоградской и других областях. Продажи гербицидов растут на Дальнем Востоке, поэтому появился региональный представитель в Амурской области. На сегодняшний день штат компании составляют более 27 человек, большинство из которых работают в регионах, отвечая за рекламу препаратов, их продвижение на рынок и реализацию.



Учитывая значимость выставки «ЮАГРО», на ней всегда присутствует большинство региональных менеджеров компании «Саммит Агро»

Компания «Саммит Агро» очень активно развивается в садовом сегменте, постоянно расширяя портфель препаратов. Продажи здесь составляют около 40% от общего объема. Руководит этим направлением региональный представитель в Ставрополе Виктор Барабанов. Его знают садоводы всего юга России и Центрально-Чернозёмного региона, особенно те, кто производит яблоки. Это высокопрофессиональный специалист, который проконсультирует по любому вопросу, касающемуся сада, подберёт схему защиты и внесения удобрений в соответствии с региональными особенностями под интенсивную технологию или в любом старом саду. Он участвует в семинарах, ездит на переговоры, занимается активным продвижением препаратов компании.

Стоит отметить, что любая работа менеджеров «Саммит Агро» всегда начинается с обоснования применения того

или иного препарата, и только потом он будет предложен клиенту как оптимальное решение его проблем.

В 2018 году было продано больше препаратов для защиты сои и подсолнечника. Это обусловлено тем, что компания уже три года предлагает новый гербицид Пледж (флумиоксазин, 500 г/кг), имеет эксклюзивные права на его реализацию в Центральной России и на Дальнем Востоке. На Пледж приходится около 15-20% всех продаж в России. Проектом «Соя» руководит региональный менеджер Константин Кемов, который находится в Курске. Он отвечает за консультации и продажи не только в Центральном Черноземье, но и в других регионах.

Все менеджеры «Саммит Агро» – это специалисты высокого класса, постоянно проходящие переквалификацию и обучение. В Поволжье, на Северном Кавказе, Дальнем Востоке, в Центральной России – везде работают профессионалы, тесно взаимодействующие с аграриями. Результатом, как правило, становятся активные продажи постоянным партнёрам и привлечение новых клиентов.

Рис является стратегической культурой для компании «Саммит Агро». Поставки препаратов на рис составляют 15-17% объёма продаж компании.

Гербициды «Саммит Агро» Номини и Сириды (пиразсульфурон-этил, 100 г/кг) рисоводы хорошо знают и охотно применяют, т. к. они гарантируют

качество и высокий конечный результат в виде урожая.

В гербицидном портфеле компании скоро появится новый высокоэффективный гербицид, который уже ждут

рисоводы. Менеджер Егор Яковлев, отвечающий за рисовое направление, работает в Краснодаре, но осуществляет консультационную, маркетинговую, рекламную деятельность не только здесь, но и на Дальнем Востоке, и в Казахстане. Недавно партнёры «Саммит Агро» провели профильный рисовый семинар в Кызыл-Ординской области Казахстана, в котором принял участие и Е. Яковлев.

Активно пропагандируются также препараты для овощей – как закрытого, так и открытого грунта. Развитие этого направления – очень важная составляющая работы команды «Саммит Агро». Фунгицид Полар 50 (комплекс полиоксинов, 500 г/кг), а также инсектицид Апплауд (бупрофезин, 250 г/кг) созданы именно для защиты овощей закрытого грунта. Регистрация Полар 50 будет также распространяться на сады, виноградники и морковь.

Новинки портфолио

В 2019 году ожидается регистрация нового фунгицида Миксанил для защиты картофеля от фитофтороза, альтернариоза. Препарат будет зарегистрирован также на томатах (против фитофтороза, альтернариоза) и луке (против пероноспороза, альтернариоза). Ожидают выхода в свет новые адъюванты, применяемые совместно с фунгицидами. Например, адъювант Крусейд будет применяться с фунгицидом Ранман Топ (циазофамид, 160 г/л), а также сновым фунгицидом Миксанил. Адъювант способен увеличивать эффективность препарата в несколько раз, соответственно, и снижать дозу основного фунгицида на 10-15%.

Расширяется также линейка препаратов для виноградарей. Для обработки винограда компания предлагает биологический препарат Шин-Егсу МД.1 (комплекс феромонов гроздевой листовёртки *Lobesia botrana*), основа действия которого – выделение феромонов, дезориентирующих самцов листовёртки. Этот препарат абсолютно безопасен для животных, людей, полезной этномофауны и окружающей среды. Консультационное обслуживание и сопровождение в этой сфере осуществляет Руслан Парубок.

Продуктивная «ЮАГРО»

Придавая большое значение выставке «ЮАГРО», компания «Саммит Агро»

является постоянным её участником. Эта площадка способствует расширению круга партнёров и покупателей продукции компании, причем не только российских, но и зарубежных. Учитывая значимость мероприятия, на нем присутствует большинство региональных менеджеров компании, чтобы предоставить полный пакет услуг партнёрам и клиентам в плане консультаций, встреч, договорённостей и подписания контрактов на поставку продукции. Традиционно после «ЮАГРО» аграрии начинают готовиться к новому сельскохозяйственному сезону, а значит, интересуются удобрениями и средствами защиты растений. Так что менеджерам «Саммит Агро» хватает работы на выставке. Компания принимает участие во многих подобных мероприятиях, так как они дают толчок развитию маркетинга и продаж.

Перспективы развития

Штат сотрудников «Саммит Агро» постоянно увеличивается, что прежде всего говорит о стабильном положении компании и расширении сфер влияния на российском рынке. Главная цель коллектива – ежегодное увеличение объёмов продаж на 30%. Пока эта цифра не достигнута, но коллектив работает над поставленной задачей, понимая ее достижение и важность.

Вторая основная задача – помощь аграриям в решении их проблем при производстве сельскохозяйственных культур. Обе задачи взаимосвязаны, потому что комплекс услуг, предлагаемых компанией «Саммит Агро», в каждом конкретном случае представляет собой сбалансированный, просчитанный проект под определённую территорию и хозяйство. Это обязательно проверенные технологии, а также эксклюзивные наработки компании в производстве сельхозкультур.

С. ЗЫКОВ

Фото С. ДРУЖИНОВА



ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОФИС ООО «САММИТ АГРО»

125009, г. Москва, ул. Воздвиженка, д. 4/7, стр. 2, этаж 6, тел. +7 495 785-96-13, факс +7 495 785-96-14, info@sumiagro.ru

Руководитель направления «Спецкультуры»

Барабанов Виктор Алексеевич, тел. +7 919 755-71-52, viktor.barabanov@sumiagro.ru

Руководитель региона Юг, Северный Кавказ

Балацкий Михаил Юрьевич, тел. +7 905 411-01-88, mikhael.balatsky@sumiagro.ru

Ставропольский край, Северный Кавказ

Тивиков Андрей Иванович, тел. +7 918 763-19-96, andrey.tivikov@sumiagro.ru

Ахметов Мурат Кабилович, тел. +7 918 122-45-18, murat.akhmetov@sumiagro.ru

Краснодарский край

Парубок Руслан Петрович, тел. +7 988 956-48-32, ruslan.parubok@sumiagro.ru

Степанов Даниил Владимирович, тел. +7 961 587-56-71, daniil.stepanov@sumiagro.ru

Яковлев Егор Борисович, тел. +7 918 141-41-99, egor.yakovlev@sumiagro.ru

Ростовская область

Сорокин Андрей Николаевич, тел. +7 903 436-49-32, andrey.sorokin@sumiagro.ru

ЛИЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО

ДОЛГОЕ БАБЬЕ ЛЕТО: ПИТОМНИК СЕГОДНЯ

Осень можно условно разделить на раннюю, среднюю и позднюю: сентябрь, октябрь, ноябрь. Для выращивания саженцев все периоды важны, однако ноябрь стоит как бы особняком. Еще продолжается выкопка саженцев зизифуса, груши, кизила и яблони. Следом готовим почву под новые посадки: пашем, фрезеруем, нарезаем борозды. При первой же возможности начнем посадку сеянцев-подвоев: алычи, абрикоса, антипки, кизила, хурмы, зизифуса и т. д.

В ТЕКУЩЕМ сезоне осень у нас как бы и не случилась: с самого сентября продолжалось чудесное, долгое бабье лето. Заморозков пока не было, поэтому листья осыпаются медленно. Обычно в Крыму все по-другому: в конце сентября или начале октября ударит неплохой морозец, и зеленая листва осыпается буквально за день. Потом может быть сколько угодно тепло и солнечно, но деревья уже оголились. Нынче не так. Листья окрасились во все осенние цвета, лес и сад ласкают глаз яркими красками. Для наших краев это достаточно редкое зрелище.

Однако осень все равно берет свое, и основная часть листьев уже на земле. В середине ноября обязательно делаем осеннее голубое опрыскивание 1 - 2%-ной бордоской жидкостью. Осенью стараемся не работать заменителями, бордоская жидкость обладает абсолютной прилипаемостью, ее не смывают ни дожди, ни снега. Ионы меди защищают растения от грибной инфекции, а сам известковый раствор значительно осветляет кору деревьев, предотвращая морозобоины.

В питомнике строго соблюдаем культуuroборот. После кизила сажаем алычу, после абрикоса – яблоню, после антипки – зизифус и т. д. Это позволяет ежегодно получать стандартные саженцы, здоровые и красивые. Заодно готовимся укрывать теплолюбивые культуры: инжир, гранат, некоторые сорта винограда. Заканчиваем сбор зизифуса и приступаем к массовой уборке хурмы. В текущем сезоне небывалый урожай хурмы, но, к сожалению, каждый плод несет на себе несколько градобоин. Вкус от этого не испортился, однако товарный вид, конечно, пострадал.

Длинная теплая осень позволила всем саженцам полностью вызреть, и теперь они входят в состояние физиологического покоя. Самое время сажать сад. Надземная часть уже «спит», но корневая система в теплой земле будет заживать нанесенные пересадкой ранки и отрашивать молодые всасывающие корешки до самого замерзания почвы и тогда тоже «заснет». На юге, где почва не промерзает глубоко, развитие корневой системы будет длиться всю зиму, и весенние суховеи деревце встретит во всеоружии,



Окучивание на зиму



Щедрый урожай



Выкопка саженцев

уверенно начиная новый сезон. Для создания более комфортных условий и улучшения приживаемости мы рекомендуем новые посадки тоже обильно опрыскать бордоской жидкостью, обязательно хорошо полить и окутить землей на максимально

возможную высоту: слой грунта будет толще, значит, корням теплее, и времени на восстановление больше. Здоровая и развитая корневая система – залог успешной приживаемости и высокой продуктивности любого растения.

КИЗИЛ: ПОЛЬЗА И ОСОБЕННОСТИ ВЫРАЩИВАНИЯ

«Туземцы Крыма считают кизилковый плод чрезвычайно полезным при всякого рода болезнях...» - так характеризовал кизил древнегреческий ученый, исследователь Крыма В. Х. Кандараки. В своем описании В. Х. Кандараки отмечает также, что еще с античных времен, заезжая в Тавриду, все знаменитые медики не задерживались здесь надолго только потому, что видели в лесах изобилие кизила – «самого лучшего лекарства от всех болезней, свойственных человеческому организму».

С тех пор лечебные свойства кизила несколько не уменьшились. Плоды употребляют в свежем и сушеном виде как кроветворное средство при малокровии, воспалительных заболеваниях желудочно-кишечного тракта, авитаминозе, кори, гриппе, скарлатине, рахите, ангине, как вяжущее при диарее.

В качестве тонизирующего и аппетитного средства кизил показан при туберкулезе, болях в пояснице и шуме в ушах. Он улучшает обменные процессы в организме, поэтому широко используется при заболеваниях суставов, кожных болезнях, подагре, как мочегонное средство при воспалении мочевого пузыря и цистите. Плоды, растертые с медом и яичным желтком, очень

эффективны при желудочно-кишечных заболеваниях и расстройствах. Лечебные свойства и достоинства этой культуры можно перечислять до бесконечности. Так, во время Кавказской войны в позапрошлом столетии российскую армию от цинги спасли только лепешками из сушеного кизила – он имеет и стратегическое значение.

Кизиловое дерево плодоносит более трехсот лет – такие экземпляры в Крыму встречаются. При этом само дерево ухода почти не требует: оно не нуждается в детальной обрезке и химобработках. Не забывай только урожай собирать, а если еще и польешь вовремя, то урожай обильный и ежегодный. Но особого ухода не требует именно дерево – сад должен быть

хотя бы свободным от сорняков, почву под ним можно содержать под черным паром, а еще лучше под залужением, т. к. корни кизилового дерева расположены в поверхностном слое и при глубокой обработке могут травмироваться.



Кизил Артемий

Плоды пользуются на рынке повышенным спросом. У нас оптовики забирают продукцию прямо из сада, причем не только наши, крымские, но приезжают и с Кубани, и с Кавказа, и из Ростовской области. Скажем прямо, путь неблизкий, особенно до открытия Крымского моста. Но оно того стоит. Так что посадить у себя на участке пару деревьев кизила не мешало бы каждому садоводу, тем более что отдельного места он не требует: как растение второго яруса, кизил нуждается в притенении, особенно в первые годы после посадки. Лучше всего располагать его в ряду между другими деревьями – персиком, черешней, грушей; только грецкий орех, дающий слишком густую тень, не подходит.

Уход за кизилом несложный, но при посадке необходимо учесть некоторые моменты. В посадочную ямку нельзя вносить никаких удобрений: ни минеральных, ни органических, ни специальных почвосмесей, предлагаемых садовыми магазинами. Если свои грунты бедноваты, ямку можно засыпать хорошей землей, и ничем больше.

Корневая система у саженца мочковатая, достаточно объемная, поэтому ее нужно расправить, засыпать землей, тщательно, но осторожно уплотнить и хорошо полить. Через сутки прием повторить: снова тщательно притоптать и полить, т. к. корневая система кизила очень упругая, она раздвигает землю, создавая в ней пустоты, теряет связь с почвенными капиллярами, и растение может засохнуть. Во второй половине ноября саженцы нужно окутить, насыпав холмик высотой до полуметра: деревце ослаблено пересадкой, так что ему нужно помочь пережить первую зиму без потерь.

Кизил – симбиотическая культура, нормально растет и развивается при наличии в почве определенной микрофлоры, поэтому необходимо очень бережно обращаться с корневой системой вообще и с мелкими корешками в частности: именно на них сохраняется «родная» почва с нужными микроорганизмами. При замачивании земля с корней смывается, и результат может быть хуже, растение будет дольше болеть после пересадки. Вдобавок корневая система достаточно поверхностная, основная масса корней располагается на глубине от пяти до тридцати сантиметров, поэтому молодые растения жарким летом могут страдать от перегрева. Их необходимо притенять: сажать в полу тени между деревьями и мульчировать, желательно светлыми материалами – соломой или опилками; опять-таки навоз и перегной лучше не применять.

Проекцию кроны следует содержать во влажном и свободном от сорняков состоянии, но глубокое рыхление ни в коем случае не применять – помним о поверхностном залегании корней. Мульча и капельный полив помогают сохранять влагу – при

отсутствии дождей мы каждую неделю обильно поливаем плантацию.

Как и большинство плодовых, кизил – перекрестно опыляемая культура, поэтому сажать нужно не меньше двух растений, лучше разных сортов. Тогда щедрый и регулярный урожай гарантирован. Поскольку кизил предпочитает карбонатные почвы с pH больше 7, при посадке на кислых почвах необходимо проводить известкование. Следует отметить также, что химобработки культура переносит без особых проблем: при опрыскивании других деревьев препараты попадают на листья кизила, но вреда не приносят, да и дополнительная защита, особенно в молодом возрасте, лишней не бывает.



Корни одно- и двухлетних саженцев кизила

Вырастить дерево кизила не представляет никакой трудности. В благодарность за хлопоты оно ежегодно будет дарить вам щедрый урожай, радуя не только вкусными и полезными плодами, но и прекрасным внешним видом, украшая сад с ранней весны до поздней осени. Красота и польза выступают здесь дуэтом.



Саженцы кизила растут без сорняков



Плодоношение трехлетнего кизила

ЗА РОССИЮ ВИНОГРАДНУЮ!



Где лозы растут виноградные,
там людям дни отрадны.

Надпись на стене Киево-Печерской лавры

ОРГАНИЧЕСКОЕ ЗЕМЛЕДЕЛИЕ

В Союз органического земледелия вступили производители морозостойкого амурского винограда. Усадьба KULAKOVO - новый многопрофильный культурно-агротуристический центр, расположенный в одном из чистейших районов Тульской области - Дубинском. Это хозяйство семьи Кулаковых, которое специализируется на выращивании морозостойкого амурского винограда в северных широтах России, а также экологически чистых органических овощей. Также здесь производятся соки прямого отжима без применения химии.

«Кажется невероятным, но это реальность: на огромных пространствах России, где нет и не может быть виноградарства из-за сурового климата, есть неукрывная культура - амурский виноград, северные европейские и амурские сорта. Так стартовал наш проект! Почему северный виноград? Да потому что чем севернее, тем ягода вкуснее и полезнее: в условиях северного климата в результате реакции на холод увеличивается содержание биологически активных

лечебных компонентов в ягодах, соке и кожице, которые активизируют ген долголетия человека. И главное - настало время, когда потребность в продуктах питания растительного происхождения необходимо решать за счет растений, не нуждающихся в химических средствах защиты. Таким является северный виноград», - рассказывает Алексей Николаевич Кулаков.

Промышленный виноградник в 1 га был заложен в 2016 году. Он включает морозостойкие сорта

раннего созревания для широт Тульской области. В винограднике отрабатывается агротехнология по возделыванию винограда и выращиванию саженцев для закладки виноградников.

«Следующие направления нашей деятельности - органические овощи. В своей работе мы используем агроприемы, перечень культур и идеи выдающегося русского агронома Андрея Тимофеевича Болотова. Мы не применяем «химию» и выращиваем все в открытых грунтах с дальнейшей заморозкой. На



участке выращиваются саженцы плодовых деревьев (кизил, абрикос, грецкий орех, яблони, груши) и органические ягоды малины, крыжовника, смородины красной и черной, черноплодной рябины», - поясняет Анна Владимировна Кулакова.

На территории усадьбы построены современные здания с мини-перерабатывающим центром. Ведется работа по организации и созданию системы

сбыта. Одним из важнейших условий развития своего хозяйства Кулаковы видят кооперацию.

С целью передачи знаний и опыта хозяйство проводит экскурсии для посетителей из разных городов России и СНГ по винограднику с описанием технологии выращивания.

Пресс-служба
Союза органического
земледелия

АПТЕКА В ПЛОДОВОМ САДУ

ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ

История, как известно, движется по спирали, и то, что было когда-то государевым делом, а потом потихоньку сползло на уровень деревенской бабушки, возвращается в современную жизнь в новом обличье.

Так и в нашем случае: когда-то стараниями Петра I в Санкт-Петербурге был заложен Аптекарский огород, в начале прошлого века лекарственные растения собирали и выращивали преимущественно деревенские знахарки. Теперь же в нашей стране действует Ассоциация производителей и потребителей традиционных растительных лекарственных средств (АППТРС), которая вместе с иностранными партнерами готовится развернуть региональный проект «Лекарственное растениеводство и дикоросы».

Предполагается, что проект будет реализован в Крыму и некоторых других регионах, расположенных в различных климатических зонах.

Проект предполагает создание в регионах рабочих групп, способствующих образованию сельхозпредприятий, занимающихся выращиванием лекарственных растений, в том числе введением в культуру (интродукцию) дикоросов. Причем в дальнейшем эти предприятия будут включены в госпрограмму по развитию сельского хозяйства.

Поскольку партнерами проекта являются тайваньские и тайские компании, программа предусматривает также введение в культуру в некоторых регионах России лекарственных растений, востребованных в Юго-Восточной Азии, - тех самых, препараты из которых мы так дружно ведем из поездок в Таиланд, Индию и Вьетнам.

Представители АППТРС провели встречи с руководителями республики, учеными - агрономами и фармацевтами и пообещали в ближайшее время выйти с конкретными предложениями по закладке лекарственных садов и организации переработки полученного сырья. Программа достаточно обширная; гости посещали с ознакомительными целями крымские хозяйства, чтобы определить, где и как можно разместить «аптекарские огороды». Побывали они и в нашем питомнике. И, надо сказать, были немало удивлены, поздравившись с ассортиментом посадочного материала. Они и представить себе не могли, что в условиях горного Крыма без проблем растут хурма, зизифус, крупноплодные боярышники, арония черноплодная, аралия маньчжурская и многое другое. Неподдельный интерес вызвали также наши, местные, аборигенные культуры: фундук, грецкий орех, кизил, лаванда лекарственная и т. п.

Получается, что питомник Волковых уже готов производить посадочный материал редких и полезных растений, может оказать существен-



Плоды зизифуса

ную помощь в закладке лекарственных садов и вполне способен намного расширить ассортимент выпускаемой продукции. Мы поделимся со всеми желающими своим многолетним опытом, вырастим нужное количество саженцев и с удовольствием примем самое активное участие в проекте «Лекарственные растения и дикоросы», ведь многие из наших питомцев и есть окультуренные дикоросы. Почему бы не увеличить их количество ко всеобщей пользе и удовольствию?

Владимир и Нина ВОЛКОВЫ,
Республика Крым
(www.pitomnik.crimea.ua,
www.pitomnikcrimea.ru)



Боярышник Геракл



Кизил

О ПЕРСПЕКТИВАХ ОРГАНИЧЕСКОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ,

ИЛИ КАКИЕ ВОПРОСЫ ГУБЕРНАТОР КУБАНИ ОБСУДИЛ НА СТЕНДЕ «БИОТЕХАГРО»

БИОМЕТОД

Органическое земледелие – это особый вид ведения сельского хозяйства, в котором существуют свои правила для каждого этапа на протяжении всего цикла «от поля до потребителя». В последнее время много говорят о том, насколько важно развивать его в России. Органические продукты в настоящее время вошли в топ-10 мировых потребительских трендов. Спрос на них неуклонно растёт, и в Краснодарском крае в особенности, т. к. регион является курортной, экологически чистой зоной. Органическое производство полностью исключает применение химических средств защиты растений, других средств, не свойственных органической среде.

В НАСТОЯЩЕЕ время в Краснодарском крае наряду с экологическими продуктами (пока их нельзя назвать органическими, т. к. производство не прошло соответствующую сертификацию), которые производятся в основном фермерскими хозяйствами с небольшими объёмами производства, сельхозпредприятиями, получившими международную сертификацию, выращивается и органическая продукция: рис, соя, овощи, чай...

Не случайно на выставке «ЮГАГРО»-2018 во время губернаторского обхода стендов наиболее значимых для Кубани участников В. Кондратьев посетил стенд компании «Биотехагро», где состоялся заинтересованный разговор с ее сотрудниками, представителями Россельхозцентра и учеными.



Губернатор Кубани В. И. Кондратьев на стенде «Биотехагро» на выставке «ЮГАГРО»-2018

После губернаторского обхода на стенде «Биотехагро» наш корреспондент продолжил беседу с участниками этого знакового события, которые поделились впечатлениями от встречи и высказали свои личные мнения о развитии органического земледелия в России и на Кубани в частности.

РОССЕЛЬХОЗЦЕНТРУ ОТВОДИТСЯ ОСОБАЯ РОЛЬ

На наши вопросы отвечает **Л. ШУЛЯКОВСКАЯ, руководитель филиала ФГБУ «Россельхозцентр» по Краснодарскому краю.**

- Встреча с В. Кондратьевым на выставке «ЮГАГРО» готовилась заранее или все произошло спонтанно?

- Конечно, заранее ничего не планировалось. Так получилось, что я с заместителем директора ФГБНУ ВНИИБЗР по развитию и координации НИР Галиной Владимировной Волковой находилась на стенде «Биотехагро» и обсуждали вопросы производства биопрепаратов и роль Россельхозцентра и науки в продвижении органического земледелия. В это время губернатор края подошел к стенду компании, где и состоялся заинтересованный разговор.

- Как внедряется органическое земледелие на Кубани? Есть ли какие-то конкретные результаты?

- В беседе с губернатором было отмечено, что органическому земледелию на Кубани отводится особая роль. Необходимость его развития отражена и в Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2030 года. И сейчас нужно понимать, какие методы и процессы нужны для ее решения. База уже есть. Это те фермеры и сельхозпредприятия, которые производят продукцию по всем необходимым стандартам, имеют соответствующие сертификаты. Они не только поставляют продукцию в различные регионы страны, но и осваивают зарубежные рынки. Поэтому Краснодарский край должен стать лидером в России по развитию органического сельского хозяйства.

К тому же в этом году принят Федеральный закон № 280 «Об органической продукции и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Предусматривается, что Закон вступит в силу с 1 января 2020 года и даст дополнительный толчок развитию органического земледелия в стране.

- Что такое интегрированные схемы и какова их роль в переходе к органическому земледелию?

- Сегодня сельхозпроизводители Кубани уделяют все большее внимание биологической защите растений, используют в борьбе с болезнями и вредителями интегрированный подход, предусматривающий использование как биопрепаратов, так и химических средств.

У кубанского органического производства хорошие перспективы. Это также было подчеркнуто в ходе нашей встречи. Интерес сельхозпроизводителей к такому производству усиливает растущий в городах спрос на экологические продукты.

Система стандартизации, которая существует в нашей стране, уже прописывает все процессы производства, переработки, хранения, маркировки и реализации органической продукции.

Однако для получения официального статуса предприятия, производящего органическую, экологически чистую продукцию, необходим переходный период минимум 2 года, в течение которых предприятие, заявившее о готовности участвовать в проекте, будет находиться под контролем экспертных служб и постоянно подтверждать, что его продукция органическая. Производство такой сельхозпродукции подразумевает прежде всего выделение защитных зон, отдельный севооборот, отдельные складские помещения, устойчивые сорта, биологические препараты и удобрения, разрешенные «Списком...» для органического земледелия. Важную роль играет постоянный мониторинг.

- Каким образом РСЦ участвует в реализации проекта «Органическое земледелие»?

- В Систему добровольной сертификации Россельхозцентра внесено новое направление: сертификация сельхозтоваропроизводителей,

занимающихся производством органической продукции. Утверждено Положение о порядке проведения добровольной сертификации юридических лиц, независимо от организационно-правовой формы, или индивидуальных предпринимателей, занимающихся производством органической продукции. Согласно поручению Минсельхоза России ФГБУ «Россельхозцентр» совместно с Союзом органического земледелия формирует единый реестр физических и юридических лиц, осуществляющих производство органической продукции. Реестр содержит перечень сведений о производителях и видах производимой ими органической продукции и создается в целях безвозмездного информирования потребителей. В реестр могут включаться заявители, сертифицированные в аккредитованных международных и российских системах добровольной и обязательной сертификации.

В филиал ФГБУ «Россельхозцентр» по Краснодарскому краю уже поданы заявки на включение в реестр физических и юридических лиц, осуществляющих производство органической продукции, которые можно в свободном доступе увидеть на сайте.

На сегодняшний день специалисты филиала ФГБУ «Россельхозцентр» по Краснодарскому краю могут оказывать услуги по сопровождению хозяйств и внедрению правил ведения органического сельского хозяйства и производства органической продукции в переходный период. На данный момент филиалом ФГБУ «Россельхозцентр» по Краснодарскому краю зарегистрированы заявки на проведение сертификации органического производства. Проводится большая работа с сельхозтоваропроизводителями о производстве органической продукции. С 2020 года специалисты филиала смогут оказывать услуги по проведению сертификации органического производства.

Филиал ФГБУ «Россельхозцентр» по Краснодарскому краю поможет всем желающим стать официальным производителем экологически чистой сельхозпродукции.

- Расскажите о ситуации на рынке биопрепаратов в Краснодарском крае.

- В Краснодарском крае в последние годы прослеживается тенденция к увеличению объёмов производства биологических средств защиты растений и применению их на многих сельскохозяйственных культурах. Количество компаний, предлагающих аграриям биопродукцию, как и ее ассортимент, ежегодно растет. Одновременно на рынке увеличивается количество фирм, выпускающих незарегистрированные препараты или использующие уже известные товарные знаки без разрешения правообладателя. Кроме того, при производстве биопрепаратов в хозяйствах для собственных нужд зачастую не соблюдаются технологии и правила хранения. Такие препараты при использовании показывают низкую эффективность. Поэтому приобретать биосредства необходимо у официальных производителей, которые гарантируют качество препаратов, могут дать независимую оценку фитосанитарного состояния посевов и предоставить грамотное профессиональное сопровождение.

В филиале производится широкий ассортимент биологических препаратов против болезней и вредителей, бактериальное удобрение, стимулятор на основе гуминовых кислот. Технологический процесс производства находится под контролем высококлассных специалистов, которые тщательно следят за качеством выпускаемой продукции. Все биопрепараты производятся в соответствии с утвержденными техническими условиями. В целях повышения отличимости и узнаваемости биологических препаратов, производимых филиалом, имеется Свидетельство на товарный знак.

Филиал тесно сотрудничает с ВНИИБЗР и совместно разрабатывает интегрированные системы защиты сельхозкультуры.

БИОЛОГИЧЕСКАЯ НАУКА СЕГОДНЯ ВОСТРЕБОВАНА

На вопрос, какие научные темы были затронуты в беседе с губернатором, нам ответила **Г. ВОЛКОВА, заместитель директора ФГБНУ ВНИИБЗР по развитию и координации НИР, доктор биологических наук.**

- Прежде всего Вениамину Ивановичу Кондратьеву вкратце было доложено, что ВНИИБЗР проводит большую работу по приоритетным направлениям стратегии научно-технического развития РФ, утвержденной Указом Президента РФ от 1.12.2016 № 642. В частности, по переходу к высокопродуктивному и экологически чистому агро- и аквахозяйству, разработке и внедрению систем рационального применения средств химической и биологической защиты растений и животных, хранению и эффективной переработке сельхозпродукции, созданию безопасных и качественных продуктов питания.

Также было заострено внимание на том, что органическое сельхозпроизводство - наукоемкое направление, в котором сельхозпроизводителям готовы помочь сотрудники ВНИИБЗР, которые хорошо себя зарекомендовали в ряде сертифицированных органических хозяйств.

Кроме этого вкратце была обсуждена тема развития биотехнологий и системы органического сельского хозяйства в крае, а также правовые положения и вопросы сертификации органической продукции.

Конечно, не обошли стороной вопрос насыщения рынка малоэффективными биопрепаратами, биоудобрениями, биостимуляторами, не отвечающими стандартам качества. Особую тревогу и настороженность вызывают незарегистрированные средства биологической защиты растений, которые кроме прямой опасности для здоровья потребителей приводят к полной дискредитации биоконтроля и органического земледелия.

«БИОТЕХАГРО» - СОВРЕМЕННОЕ БИОПРОИЗВОДСТВО

Рассказывает генеральный директор ООО «Группа компаний «Кубань-Биотехагро» (г. Тимашевский) **А. КАЛАШНИКОВ:**

- Безусловно, встреча с губернатором края на нашем стенде - событие знаковое. За то короткое время, что он был на стенде, мы сумели рассказать о наших наработках и возможностях, обеспокоенности и пожеланиях.

Мы рассказали руководителю края в целом о линейке биопрепаратов, которые производим и которые представлены на выставке. О том, где и как организовано наше производство, что нашими препаратами уже обработано более 500 тыс. га. О том, что число хозяйств, перешедших на биологизацию земледелия и животноводства, из года в год растет, что подтверждает рост интереса к этой тематике.

Разговор шел и о сотрудничестве с наукой и с Россельхозцентром в создании новых, эффективных и необходимых сельхозпроизводству биопрепаратов.

В завершение беседы мы попросили главу региона рассмотреть вопрос о стимулировании сельхозпроизводителей, занимающихся биологизацией земледелия и животноводства, в том числе производящих органическую сельхозпродукцию. В частности, о дотациях для них на биопрепараты, по аналогии с химическими средствами защиты растений.

Губернатор с большой заинтересованностью выслушал всю информацию и пообещал рассмотреть этот вопрос. Также он отметил, что очень важно, что на Кубани есть такие предприятия, как «Биотехагро», которые не только смотрят в будущее, но уже сегодня активно на него работают, помогая аграриям производить высококачественные, безопасные продукты питания и работать в гармонии с природой.

ОРИГИНАЛЬНАЯ ГЕНЕТИКА КУКУРУЗЫ TROPICAL DENT®

ЕС МЕТОД

ФАО 380

ЕС СИРРИУС

ФАО 200

ЕС МЕТЕОРИТ

ФАО 230

ЕС ФАРАДЕЙ

ФАО 320

ЕС КОНСТЕЛАНС

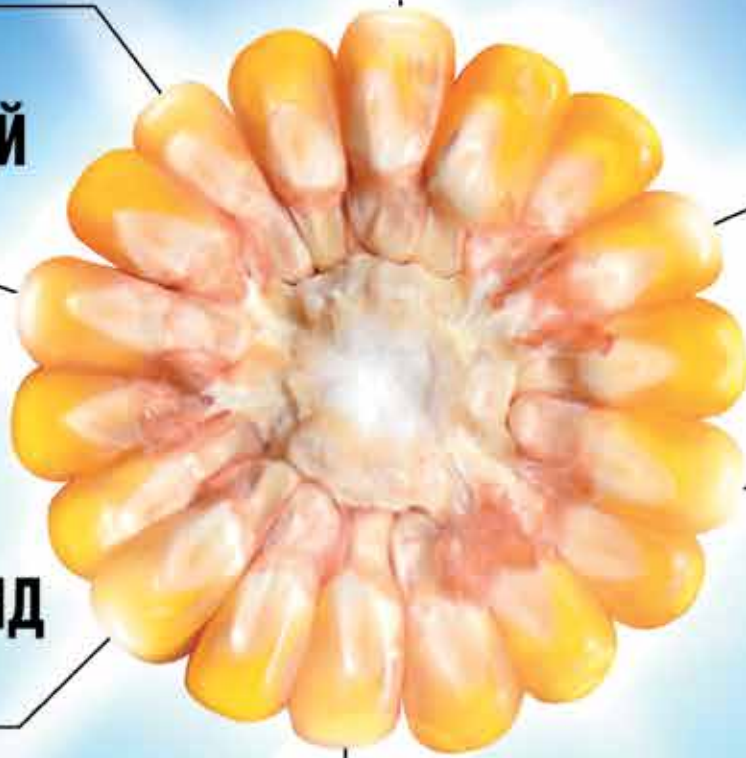
ФАО 260

ЕС АСТЕРОИД

ФАО 280

ЕС КРЕАТИВ

ФАО 260



КОМПАНИЯ «СЕДЕК»: ЧЕРЕЗ ЭЛИТУ К ВЫСОКИМ УРОЖАЯМ

ЭХО ВЫСТАВКИ

Международная выставка «ЮГАГРО» в Краснодаре стала местом встреч, обмена опытом, подписания контрактов, изучения инновационных технологий и знакомства с новинками в техническом обеспечении аграрного сектора экономики. Одной из популярных площадок на «ЮГАГРО» стал стенд компании «СеДеК» - производителя семенного картофеля, семян овощей, ягод, пряных культур, сидератов, кормовых трав, газонной травы и других культур. Главный агроном компании «СеДеК» Анатолий Осихов поделился впечатлениями от выставки, а также рассказал о достижениях компании в селекции и семеноводстве картофеля.



Стенд компании «СеДеК» стал одной из популярных площадок «ЮГАГРО»

Сортовое разнообразие

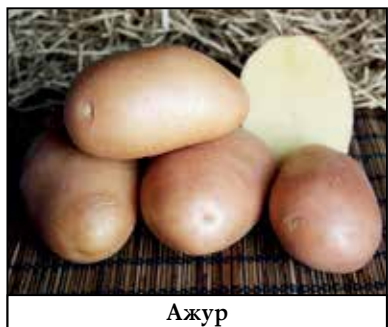
Компания «СеДеК» была основана в 1995 году и за более чем 20 лет выросла до одного из крупнейших поставщиков семян на российском рынке. В последние годы компания активно развивает направление производства и продажи семенного картофеля высоких репродукций. В 2003-м и последующих годах посетители выставки спрашивали и покупали картофель производства «СеДеК» подешевле, второй и третьей репродукций. Однако со временем фермеры поняли, что нужно приобретать семенной материал самого высокого качества, иначе урожай будет бедным. Покупая семена низких репродукций, многие сельхозпроизводители сами себя загнали в угол и зачастую отказались от картофеля как от нерентабельной культуры, выведя ее из севооборота. Сегодня «СеДеК» предлагает только элитный семенной материал картофеля. В 2009 году компания прекратила сотрудничество с партнерами из Голландии и Германии, потому что они стали присылать всё более завирусанный семенной материал. «СеДеК» пришлось перестраивать свою работу, чтобы обеспечить аграриев семенами собственной селекции. Это дало толчок развитию научного подхода в производстве семенного картофеля сортов отечественной селекции.

Своим потенциальным клиентам мы предлагаем высокопродуктивные новые сорта картофеля собственной селекции, - рассказал Анатолий Осихов. - Например, высокоурожайный сорт

Ажур с завязываемостью клубней от 19 до 27 штук на куст. Если правильно осуществлять все подкормки и защиту, урожай будет очень высоким: от 2,5 до 4,5 кг с куста. Даже минимальная урожайность составит 70 т картофеля с гектара. Это очень перспективный сорт.

Превосходные образцы селекционной работы - белокожурные ранние сорта, такие как Лидер и Триумф. Триумф в чём-то заменил Удачу, т. к. отличается пластичностью в различных погодных условиях. Его можно выращивать и в Сибири, и в центральной полосе России, и на юге страны, потому что сорт засухоустойчив. В этом году были проведены испытания в Астраханской области, и во второй - июльской посадке сорт Лидер прекрасно выдержал жару. Кроме того, урожайность этого сорта составила 30-40 тонн с гектара. Он обладает хорошей лёжкостью и устойчивостью к болезням.

Из краснокожурных кроме Ажура можно выделить Красу, Маяк, который часто путают с импортным сортом Эволюшн. Это ярко окрашенный, красивый и презентабельный сорт с



Ажур



Маяк



Краса



Взрывной

высокой урожайностью: до 40 и более тонн с гектара. Сорт Маяк устойчив практически ко всем болезням, обладает хорошей лёжкостью, клубень гладкий, с маленькими глазками, что важно для длительного хранения и переработки.

Сорт Взрывной - также разработка селекционеров компании «СеДеК». Это самый ранний сорт, дающий урожай через 40 - 55 дней с момента посадки. Астраханские фермеры готовы его приобретать, потому что он идеально приспособлен к погодным условиям юга России. Всего компания «СеДеК» выводит сегодня на лидирующие позиции два белокожурных и четыре краснокожурных сорта, презентуя их практически во всех сельскохозяйственных регионах России как пластичные и универсальные.

Заслуживают внимания сорта с фиолетовой кожурой и мякотью Майами и Гурман, содержащие большое количество антиоксидантов, а также повышенное содержание сахаров. Благодаря этому их можно употреблять в свежем виде в салатах. Безусловно, они пригодны и для варки, но фиолетовый цвет картофеля не всегда презентабелен после кулинарной обработки, хотя вкусовые качества несколько не уступают другим сортам.

Из коллекции выделяются сортопопуляции, ежегодно сорта обновляются, - продолжил Анатолий Иванович. - Но прежде, чем вывести новый сорт, нужно напряженно поработать 7 лет. Сначала необходимо сделать хорошие отборы, потом разложение через пробирку, а затем вести сорт пять лет до элиты. Это грандиозная задача и работа, которую постоянно выполняют специалисты компании. На сегодняшний день объёмы производства не превышают 3 тысяч тонн элитного семенного материала, но в планах на ближайшие три года - их доведение до 7 тысяч тонн. Стратегическая задача компании - производство 10 тысяч тонн элитного семенного материала в год, и решить ее нужно в ближайшие пять лет.

Помимо уже зарегистрированных и запущенных в производство есть у «СеДеК» и задел на будущее: пять новых сортов картофеля, пока номерных, которые проходят испытания на полях компании и её партнёров. Перспективные сорта должны предложить аграриям уже в 2020 году. Это жёлто- и белокожурый картофель.

Технологии высоких урожаев

Компания ставит большие цели. Понимая важность здорового посадочного материала для получения высоких уро-

жаев, специалисты компании «СеДеК» совместно с учеными Всероссийского научно-исследовательского института картофелеводства им. А. Лорха 10 лет назад разработали и ввели схему и технологию производства семенного картофеля «от пробирки до элиты», основанные на выращивании картофеля на безвирусной, оздоровленной основе.

Благодаря этому методу в течение 5 лет семенной картофель проходит этапы размножения: пробирочные растения - тепличные мини-клубни - первая полевая репродукция из мини-клубней - супер-суперэлита - суперэлита - элита.

В настоящее время на площади 4500 кв. м ежегодно высаживается до 60 000 пробирочных растений для получения более 500 000 мини-клубней. Одновременно ведётся диагностика болезней и защита от фитопатогенов и вредителей.

Стремясь увеличить производство мини-клубней, в 2016 году компания наладила круглогодичное производство в специально оборудованных помещениях (фитотронах) общей площадью более 100 кв. м. С помощью этого метода планируется ежегодно получать до 1 млн. мини-клубней. Также налажено круглогодичное производство микрорастений и микроклубней в собственной лаборатории микрклонального размножения. В 2018 - 2019 годах запланировано производство 55 000 микрорастений и 250 000 микроклубней картофеля.

Вопрос о качестве семенного картофеля ограничивается не только наличием на нем механических повреждений, признаков грибных и бактериальных болезней (фитофтора, парши, сухих и мокрых гнилей, ризоктонииа и др.), но и присутствием в посадочном материале вирусных, виридных и микоплазменных болезней.

Большинство из этих болезней способно передаваться через клубни, которые в дальнейшем становятся разносчиками инфекции. При этом в процессе репродукции число поражённых растений прогрессивно увеличивается, сорт постепенно теряет

свою первоначальную продуктивность и вырождается.

Основные требования к качеству семенного картофеля - то, что он должен быть максимально свободным от вирусов.

В связи с этим реально существующим способом оздоровления картофеля остается выращивание здорового исходного материала в экологически чистых зонах.

Компания «СеДеК» сотрудничает с региональными семеноводческими компаниями по производству оздоровленного семенного материала: в притаёжной зоне Омской области получает картофель первого полевого поколения в количестве 200 тонн, на Горном Алтае на высоте 1800 м выращивает мини-клубни в количестве 1 тонны. Планируемый дальнейший объём получения супер-суперэлиты - 500 тонн.

В этих зонах наиболее просто добиться абсолютной пространственной изоляции от других посадок картофеля, картофельных инфекций. Кроме того, здесь не обитают насекомые - переносчики вирусных заболеваний (гля, колорадский жук). В вегетационный период проводится проверка растений картофеля методом ИФА и ПЦР на поражённость вирусами.

Овощеводов юга России очень волнует вопрос, как приобрести наш семенной материал, - упомянул важную тему Анатолий Осихов. - Самый простой и надёжный способ - обратиться к нашим менеджерам в г. Москве и г. Домодедово. Наши специалисты изучат условия вашего хозяйства, подберут нужные сорта, проконсультируют по технологиям их возделывания, чтобы вы получили максимально возможный урожай. После заключения контракта и оплаты семена ваши.

Пользуясь случаем, хочу поздравить наших партнёров и клиентов с наступающим Новым годом! Желаю здоровья, хорошей погоды, высоких урожаев, финансовой стабильности и развития производства!

С. ЗЫКОВ
Фото С. ДРУЖИНОВА



Как стать клиентом «СеДеК»

Отдел оптовых продаж (для фермеров):
(495) 788-93-90 (доб. 132); mm@sedek.ru

Отдел оптовых продаж (пакетированные семена):
(495) 788-93-90 (доб. 141); iam@sedek.ru

Представитель «СеДеК» в ЮФО: 8-918-460-96-97, 8-928-257-04-68;
vlad.sva1968@mail.ru

Рекомендации по агрономии: (495) 788-93-90 (доб. 190)

www.SeDeK.ru

«NUTRITECH SYSTEM»:

«НАША ЗАДАЧА - ПОНИМАТЬ ВЛИЯНИЕ СТИМУЛЯТОРОВ РОСТА НА РАСТЕНИЕ»

ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Юбилейная, 25-я Международная выставка «ЮГАГРО», прошедшая в г. Краснодаре с 20 по 23 ноября, вновь продемонстрировала своим гостям новейшие разработки в различных сферах аграрного бизнеса. По традиции инновационные продукты для технологий питания растений представила компания «NUTRITECH SYSTEM» совместно со своим представительством на юге России – ООО «ОАЗИС».

О продуктах – лидерах продаж уходящего года, планах на 2019-й и в целом о современной стратегии развития «NUTRITECH SYSTEM» в России и странах СНГ мы побеседовали с основателем и президентом компании Джонни Стромволлом, а также с руководителем ООО «ОАЗИС» Владимиром Коротковым.



На стенде компании каждый день было многолюдно

- Какие инновации в деятельности компании в уходящем году вы можете отметить?

Владимир Коротков: Прежде всего это договор с ФГБНУ «Национальный центр зерна им. П. П. Лукьяненко» о проведении серии опытов с нашими продуктами. Опыты были заложены с линейкой препаратов «MERISTEM и ISL». На сегодняшний день это 60 наименований. Основные из них - линии Стимакс, Истарка, Аминомакс, Нутривант и Пекацид.

Исследования проводились на пшенице. В результате обнаружили очень интересные комбинации, которые привели к значительному повышению урожайности. Причем даже производитель не давал таких комбинаций. После этого мы приняли решение взять в штат квалифицированных специалистов с агрономическим образованием, прошедших специальное обучение в Москве. В результате с нынешнего года у нас работают отдел, который занимается исключительно научно-исследовательской деятельностью, и химическая лаборатория. Для этого закупили все необходимое оборудование, автомобиль.

Нынешней осенью продублировали опыты в ФГБНУ «НЦЗ им. П. П. Лукьяненко», ВНИИ риса, хозяйствах Краснодарского края и Ростовской области – всего 31 одинаковый опыт, заложённый в разных почвенно-климатических зонах, с разным агрофоном. Наша задача - выявить динамику влияния стимуляторов роста на озимую пшеницу.

- Вы были первыми, кто представил в странах СНГ водорастворимые удобрения для листовой подкормки полевых культур в открытом грунте. Какими новинками ознаменовался 2018-й?

Джонни Стромволл: Уходящий год для компании «NUTRITECH SYSTEM» был годом Пекацида. Это наше новое минеральное водорастворимое удобрение, предназначенное для смягчения и подкисления воды, фертигации ще-

лочно-карбонатных почв с высоким уровнем pH (8 - 9). Это самый популярный продукт в нашем портфеле: ежегодно его продажи увеличиваются вдвое. Плюс ко всему это еще и удобрение с высоким содержанием фосфора (60) и калия (20). Если не «настроить» воду (нейтрализовать pH и карбонаты), то большинство пестицидов будут работать неэффективно, а макро-, мезо- и микроэлементы не усвоятся растением. Здесь действует известный Закон ограничивающего фактора, или Закон минимума Юстуса фон Либиха. Этот Закон безотказно работает в отношении pH воды. При значении pH 5,5 – 6,5 вся баковая смесь работает на 100%. Если pH выходит за пределы этих значений, мы получим кислую или щелочную воду.

Пекациду на данный момент нет аналогов в мире. Все другие препараты подобного действия, та же ортофосфорная кислота, неудобны и опасны в применении, обладают крайне неприятным запахом, грязной формулой, требуют спецодежды, противогазов, не кормят растения ни фосфором, ни калием в отличие от Пекацида и т. д. Пекацид же представляет собой сухой монокристаллический сыпучий порошок, удобный в использовании, который можно брать прямо в руки. При попадании в тонну воды всего 100 г Пекацида pH воды меняется на 1 значение. То есть 100 г порошка хватает на обработку 5 гектаров! В денежном выражении затраты на обработку Пекацидом 5 гектаров составят 5 – 7 рублей.

Вообще в каждом хозяйстве дозировки Пекацида разнятся и зависят от состава воды. Поэтому первоначально наши специалисты или специалисты хозяйства проводят анализ воды, чтобы понять, сколько Пекацида для какой баковой смеси необходимо использовать.

- То есть эффективная защита и питание растений начинаются с подготовки воды?

Владимир Коротков: Несомненно. О важности значения pH воды для баковых смесей говорит случай, произошедший недавно в одном из хозяйств. В нем «сторе́ло» почти 8000 га озимой пшеницы. Урожайность составила от 2 до 8 ц/га. На орехах, где пестициды не легли, урожай собрали более 50 ц/га. Одним словом, потери для хозяйства огромные. Поставщики средств защиты растений и удобрений, сотрудничающие с этим хозяйством, в один голос заявили: мы не виноваты, это вы смешали не так, у вас плохая техника, неквалифицированные специалисты, погодные условия не сложились, фаза пшеницы не подошла для обработки и т. д. и т. п. Сотрудники компании «ОАЗИС» вызвались провести тщательное «расследование», что же все-таки произошло. Для этого нам выделили 200 га земли в хозяйстве, на которых мы восстановим всю цепочку агрономических действий, проанализируем технику, смесительные узлы, в которых готовились маточные растворы. Скорее всего, при смешивании пестицидов как раз не учитывались их возможные реакции на pH раствора, которые и привели к негативному результату. Да, для установления истины понадобятся немалые средства, кропотливая работа специалистов...



Специалисты компаний «NUTRITECH SYSTEM» и «ОАЗИС» на выставке «ЮГАГРО»-2018

Прибыли нашей компании это точно не принесет, но принесет опыт, который в дальнейшем сослужит хорошую службу в деле получения гарантированно высоких урожаев.

- Итак, воду подготовили, приступаем к обработке семян. Есть ли новинки для этого важного агроприема?

Джонни Стромволл: В этом году мы обратили пристальное внимание на такое направление, как обработка семян. На рынке препаратов для обработки семян сегодня представлено достаточно большое количество продуктов – как оригинальных, так и дженериков. Кстати, наша компания была, можно сказать, первооткрывателем в этой сфере: когда в СНГ еще не существовало такого рынка, мы предложили свой препарат под названием Тенсо коктейль. А сегодня говорим уже о третьем поколении подобных продуктов. Прежде всего это препарат Стимакс для семян, прекрасно вписывающийся в нулевую технологию. Он представляет собой полноценный биостимулирующий состав, специально разработанный для обработки семян различных сельхозкультур. Стимакс для семян повышает полевую всхожесть, стимулирует развитие основной и придаточной корневой системы, при равных условиях позволяет получить более ранние и дружные всходы.

Как и Пекацид, он также обязателен для применения, особенно на зерновых культурах. Не применив Стимакс для семян, можно потерять до 10% урожая. А это недопустимо при нынешних ценах на семена. Поэтому в 2018 году мы приложили большие усилия: вложили значительные средства, привлекли множество специалистов, провели серию испытаний, чтобы точно установить, какую роль играет обработка семян в получении будущего урожая. В результате на недавно состоявшейся в Испании рабочей встрече приняли решение о производстве продуктов для обработки семян уже четвертого поколения.

Владимир Коротков: Со Стимакс для семян идеально сочетается препарат ИстаркаМикс. Это специальное удобрение для компенсации дефицита питательных веществ, которые содержат мгновенно действующие микроэлементы на основе полифлавоноидов. ИстаркаМикс может применяться на всех культурах, которые требуют дополнительной подкормки в критические периоды развития. Предназначен как для листовой подкормки, так и для обработки семян. Мы

тестировали Стимакс для семян и ИстаркаМикс по отдельности – получили хорошие результаты. Но примененные вместе они дают потрясающий эффект!

- Некорневые подкормки давно стали привычным агрономическим приемом в российских сельхозпредприятиях. Расскажите о линейке продуктов для листовых обработок.

Владимир Коротков: Быстрому восстановлению растений после различных стрессов (засуха, обработка пестицидами, переувлажненность, остановка роста, засыхание нижних листьев и т. д.) способствует внесение антистрессантов Аминомакс 10%. Это жидкое органоминеральное удобрение, содержащее аминокислоты сдобвлением макро- и микроэлементов. Нам их поставляют компания «MERISTEM».

- Сегодня многие производители стремятся расширить свой бизнес за счет освоения новых направлений. Есть ли такие планы у вас?

Владимир Коротков: Компания «NUTRITECH SYSTEM» сосредоточила свою деятельность на одном направлении: питание растений. Мы принципиально не занимаемся семенами или пестицидами, чтобы не расплывать усилия. Мы не стремимся сорвать куш на рынке. И специалистов собираем, что называется, по крупицам, неравнодушных, профессиональных. Мы кропотливо тестируем удобрения и стимуляторы роста, отмечаем малоэффективные или нестабильные и выбирая наиболее эффективные, после чего допускаем их к реализации. Все работы по исследованию препаратов и технологий питания проводятся совместно с отраслевыми учеными, а полевые и производственные испытания - на базе НИИ, фермерских и семеноводческих хозяйств.

На сегодняшний день из десятков фабрик мы работаем с двумя: «MERISTEM» расположена в Валенсии (Испания), ICL – в Хайфе (Израиль). Вся выпускаемая ими продукция – это суперэксклюзивные, качественные препараты. Оба производителя контролируют качество сырья еще на стадии его добычи, располагают собственными лабораториями и землями для испытаний препаратов. Так что можно быть на 100 процентов уверенными в качестве выпускаемой ими продукции.

М. СКОРИК
Фото С. ДРУЖИНОВА



Эксклюзивный дистрибьютор в РФ - ООО «Нутритех Рус»:
129090, г. Москва, ул. Гиляровского, д. 8, стр. 1, офисы 39 - 40.
Тел. +7 (495) 783-7048, факс +7 (495) 783-7049
Info@nutritechsys.biz, www.nutritechsys.com
Представитель по Краснодарскому краю ООО «ОАЗИС» - Владимир Коротков: тел. +7 928 172 77 57
oasis61@mail.ru

ВЫ ИГРЫВАЕТ ТОТ, КТО МЕНЬШЕ ОШИБАЕТСЯ

ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛИ

С 15 по 17 ноября 2018 года в пансионате «Модния» (п. Небуг Туапсинского района Краснодарского края) состоялась очередная, 19-я научно-практическая конференция, посвященная возделыванию сахарной свеклы с учетом особенностей 2018 года и некоторых аспектов, наработанных мировой практикой и свекловодами юга России.



Участники конференции «Сахарная свекла 2018. Итоги»

Организаторами этого мероприятия выступили компании ООО «Агриплант» и «Байер КрОпСайенс». В работе конференции приняли участие свекловоды Кубани, Дона и Ставрополья – всего более 70 человек.

О ситуации в свеклосахарной индустрии

Открыл мероприятие заместитель генерального директора ООО «Агриплант» В. А. Найденов. Он отметил, что подобные конференции проводятся ежегодно на протяжении уже 19 лет. Очень важно, что обычно они проходят после уборки сахарной свеклы, когда уже можно подвести итоги года, отметить его особенности, обобщить полученный опыт с учетом природно-климатических условий, применяемых технологий и агроприемов, проанализировать, как показали себя в прошедшем сезоне различные гибриды сахарной свеклы, стимуляторы роста и фитосанитарные средства.

Традиционно на конференцию приезжают ведущие свекловоды из южных регионов. Вот и в нынешнем году в Небуг приехали руководители и специалисты АО фирмы «Агрокомплекс им. Н. И. Ткачева», агрохолдингов «Каневской», «Степь», «Лазурит» и других коллективных и фермерских хозяйств.

Подводя итоги уходящего года, Владимир Алексеевич отметил, что последние два года для свеклосахарной индустрии были неоднозначными. В 2016 году Российская Федерация произвела 48,3 млн. тонн сахарной свеклы. Произведено 6 млн. 14 тыс. свекловичного сахара, впервые за два века производство превысило потребление.

В 2017 году свекловоды произвели сахара на 10% больше уровня предыдущего года: 6,6 млн. тонн. В результате слабого экспорта и больших излишков свекловичного сахара на внутреннем рынке в январе 2018 года сахарники впервые с 2013-го получили убытки.

В связи с этим в 2017-м и первой половине 2018 года закупочные цены на сахарную свеклу снизились на 30%, до уровня цен 2014-го.

Не порадовало свекловодов и начало сезона 2018 года. По утверждению климатологов, условия, подобные этому году, наблюдались у нас в крае 40 лет назад, а в 2002, 2007 и 2010 годах погодные условия были аналогичны по продолжительности высоких температур, срокам и количеству осадков в начале вегетации.

Особенно жаркими были конец апреля и первая декада мая, когда температура воздуха достигала 30 - 35 градусов и выше, а почва - 67 - 73 градусов. По данным Краснодарского краевого гидрометцентра, кроме воздушной в это время наблюдалась почвенная засуха, отмечалось значительное падение темпов роста культур, особенно пропашно-технических: до 30% от среднегодичных.

В начале вегетации было понятно, что свекла сильно отстает в росте и развитии и что большого урожая не будет. Это подтвердили начало копки свеклы и пуск заводов. В результате было установлено, что Кубань и Юг России пострадали от засухи больше всех, и урожайность свеклы упала к уровню прошлого года, на 27%. В Черноземье, например, только на 9%.

Частично снижение урожайности компенсировалось ростом сахаристости. Так, дигестия при приемке в прошлом году у нас в крае была 15,97%, а в нынешнем - 17,12%.

По этим и другим причинам к середине сентября оптовая цена с 25 рублей за килограмм возросла до 37. Потом произошла коррекция, и цена опустилась до 33-35 рублей. Она позволит сделать производство сахара

рентабельным и увеличить закупочную цену свеклы. Надеемся, что складывающаяся ситуация несколько поправит финансовое положение свекловодов.

Работа над ошибками

Затем В. Найденов перешел к типичным ошибкам, которые повторяются из года в год. Он напомнил, что в 2010-м в это время в этом же зале проводилась такая же конференция. 2010-й по климатическим условиям похож на 2018-й, и проблемы одни и те же. В том году урожайность свеклы составила 364,5 ц/га, в 2018-м - 377,4.

Так о чем говорили в 2010 году?

Правило первое: не спешить. Есть железное правило, проверенное временем. С началом сева лучше на два дня опоздать, чем на один поторопиться.

Во-первых, сроки сева влияют на урожайность лишь на 5% в отличие от других факторов.

Во-вторых, при повышенной влажности почвы наблюдается ее низкая несущая способность. После прохода техники резко возрастает ее плотность, что мешает нормальному развитию растений. Всходы появляются медленно и неравномерно, наблюдается разница в росте растений, замедляется развитие корневой системы.

По этим и другим причинам урожайность полей ранних сроков копки оказалась гораздо ниже обычной. На некоторых полях она составляла от 150 до 250 центнеров. И практически каждый год происходит одно и то же. Это называется «массовый психоз».

Правило второе: работать по черному полю.

В последние годы продолжилась тенденция по снижению издержек. Главное здесь, чтобы не получилось по Черномырдину: «Хотели как лучше, а получилось как всегда». Например, 1 литр Бетанал Эксперт ОФ «Байера» стоит больше, чем аналоги от ведущих отечественных компаний, но в последних при одной норме расхода 1,2 л/га содержание действующего вещества составляет 252 г/га, а в Бетанале - в 1,3 раза больше. Тогда надо почти вдвое увеличивать норму аналога. Как говорится, радость от низкой цены проходит быстро, а огорчение от проблем длится гораздо дольше.

Препараты ведущих российских компаний в последнее время выросли по качеству, но, по мнению многих, пока не дотягивают до качества «Байера».

Далее в своем выступлении В. Найденов отметил, что мы, по большому счету, уже научились выращивать сахарную свеклу. Осталось научиться обращать внимание на некоторые мелочи.

В настоящее время на первый план выходят такие аспекты, как снижение стресс-факторов и повышение качества свеклы.

Известно, что любой гербицид отрицательно действует на культурные растения, в большей или меньшей степени. Применяя оригинальные Бетанал Эксперт ОФ и/или МаксПро, мы меньше угнетаем свеклу. Цена на химические продукты – важный фактор, но, как показывает многолетняя практика, результаты от применения более «мягких» оригинальных продуктов «Байера» гораздо выше, чем от их аналогов.

Немного о фунгицидах и семенах

Одна из задач агрономов – сохранение листового аппарата. Последние годы ситуация поменялась. Было 1 - 3 биотипа церкоспороза, сейчас – 8. В связи с этим старые, проверенные фунгициды работают слабо. Время защитного действия значительно сокращено.

По этим и другим причинам в последние годы свекловоды работали фунгицидами 3 и более раз, что значительно увеличило издержки. Сфера Макс заменяет две триазольные обработки, и в результате затраты можно несколько снизить. По этим и другим причинам 35 - 45% площадей сахарной свеклы обрабатывается данным фунгицидом.

У каждой семеноводческой фирмы есть 2 - 3 пластичных и продуктивных гибрида. Во многих свекловодческих хозяйствах определен оптимальный сортовой состав.

Необходимо обратить внимание на обработку семян. Прошедшие три года подтверждают, что обработка Пончо Бета значительно эффективнее первичных Форс Магна и т. п.

Опыт лучших

Заместитель директора по растениеводству АО фирмы «Агрокомплекс им. Н. И. Ткачева» А. Н. Артюшенко отметил, что «Агрокомплекс» - один из самых динамичных агрохолдингов России.

Из комбикормового завода за это время он вырос до крупнейшего холдинга, в состав которого входит более 60 предприятий, работающих по принципу «от поля до прилавка». В холдинге производятся различные виды пищевой продукции: от хлебобулочных, кондитерских и мясомолочных изделий (80 наименований) до крупы риса и белого сахара.

Александр Николаевич отметил, что, несмотря на сложный для свекловодов год, часть хозяйств холдинга получила по 500 и более центнеров с гектара.

В целях повышения эффективности свекловодства на предприятиях холдинга проводится целенаправленная работа по повышению качества аспектов технологии возделывания свеклы, начиная с основной обработки почвы, уходов работ и заканчивая уборкой.

Благодаря предпринятым мерам уже который год подряд снижается норма высева, что позволяет значительно снизить затраты. Для оптимизации агроприемов и снижения издержек ежегодно закладываются производственные испытания различных гибридов, схем защиты растений и др. Находятся пути решения проблем с ветровой эрозией и ряда других. Все это позволяет получать высокие урожаи и поддерживать должную рентабельность свекловодства.

Управляющий директор ООО «Юг-Агротехника» Ленинградского района Вячеслав Варламов рассказал о том, какие коррективы были внесены в схему защиты в связи со сложными погодными условиями.

Для снижения фитотоксичности были уменьшены нормы расхода Бетанал Эксперт ОФ до 0,7 - 1,0 л/га, Арбитра - до 0,02 кг/га, сделан разрыв в сроках обработки.

Благодаря низким нормам и частым обработкам удалось не только уменьшить стресс-факторы, но и практически не использовать граминциды, а Лонтрел только на двух полях.

Листовой аппарат довольно хорошо сохранился благодаря 2-кратной обработке Сфера Макс. Применение боро-калийных микроэлементов позволило повысить продуктивность свеклы. Это стало возможным благодаря опыту и ежегодным экспериментам. «Проводим испытания гибридов, различных средств защиты растений не только на сахарной свекле. Используем в основном оригинальные продукты, главным образом «Байера», - подытожил свое выступление Вячеслав Варламов.

Своим опытом с участниками конференции поделился руководитель растениеводства Краснодарского кластера агрохолдинга «Степь» А. Н. Аулов.

Агрохолдинг «Степь» - одна из крупнейших аграрных компаний юга России, объединяющая ряд перспективных сельскохозяйственных предприятий, входит в состав АФК «Система».

Совокупный земельный банк сельскохозяйственных активов АФК «Система» составляет 380 000 га. Агрохолдинг занимает 19-е место среди экспортеров зерна. В конце 2019 года планирует войти в пятерку крупнейших и увеличить экспорт в 5 раз.

Технология возделывания сахарной свеклы в Краснодарском кластере этого холдинга, в том числе ее защита, несколько отличается от большинства свекловодческих хозяйств края.

Особенность этой технологии в том, что предпосевная обработка почвы не проводится, в связи с этим сроки сева на два-три дня позже общепринятых.

«Затем работаем глифосатами, а после применяем оригинальные продукты бетанальной группы, при-

мерно так же, как и в «Юг-Агротехнике». Работаем небольшими нормами расхода, но разрывы между обработками небольшие. Это позволяет снизить токсичность гербицидов. К каждому полю – индивидуальный подход. В итоге ежегодно получаем достойные урожаи. Даже в этом неблагоприятном году свекла – рентабельная культура», - сказал А. Н. Аулов.

В работе семинара приняли участие специалисты концерна «Покровский».

Агроконцерн «Каневской» входит в аграрный бизнес ростовского многопрофильного концерна «Покровский». Группа агропредприятий концерна включает 25 хозяйств в 13 районах Краснодарского края. «Каневской» также развивает экспорт сельхозпродукции, заодно ведет сейчас строительство нового логистического центра по хранению и переработке овощей.

В последние 2 года признан самым эффективным агрохолдингом. Прибыль компании составляет 21 тыс. рублей с 1 га пашни.

В состав компании входят растениеводческие, мясо- и молокоперерабатывающие, сахарные предприятия. Один из ведущих экспортеров зерна и сахара на Юге России.

«Байер» - свекловодам юга России

Выступление производителей дополнили сотрудники компании «Байер».

«Уже семь лет в рамках «БАЙАРЕНА» испытываются технологии возделывания сахарной свеклы в условиях Кубани, - рассказал И. Комарь, менеджер по маркетингу проекта «БАЙАРЕНА», - на 140 га используется четырехпольный севооборот. За семь лет были испытаны разные способы обработки почвы: традиционная, с оборотом пласта, без оборота пласта. Сейчас изучаем метод глубокого рыхления.

Значительное место отводится испытаниям различных препаратов и схем защиты на их основе. Задача – выявить наиболее эффективные схемы, которые мы ежегодно опробуем в Тихорецком районе, и предложить их производителям. На «БАЙАРЕНЕ» стараемся отработать некую базовую схему и, как мы их называем, лояльные схемы в разных вариациях.

В итоге за последние 5 лет нам удалось добиться сохраненного урожая более 50 - 60 ц/га.

Отдельно испытываем различные агроприемы и препараты. Так, изучали эффективность для борьбы с повилкой и другими трудноискоренимыми сорняками гербицидов бетанальной группы, фунгицидов Сфера Макс, Фалькон, Карибу и др. и их комбинаций.

Отдельно изучаем эффективность опрыскивателей, с помощью которых проводятся обработки. Особое внимание уделяем использованию и настройкам различных форсунок.

По итогам испытаний 2018 года на наших опытных делянках сахарной свеклы была достигнута урожайность от 370 до 402 ц/га, в зависимости от способа обработки почвы и схем защиты. Причем при применении лояльной схемы защиты прибыль составила 5000 рублей при цене 1 тонны корнеплодов 2500 рублей».

В завершение И. Комарь отметил, что хороший урожай свеклы, в принципе, можно получить и в неблагоприятных условиях. Для этого нужно иметь высокую агрономическую подготовку и вовремя ориентироваться, где, когда и какой инструмент технологии применить.

Конференция завершилась выступлением регионального представителя отдела продаж компании «Байер» А. Девитта и регионального маркетолога отдела маркетинга Е. Елфимова. Они дополнили выступления предыдущих участников информацией о препаратах «Байера», рассказали о схемах их применения на других полевых культурах – как на опытных участках «БАЙАРЕНА», так и в производстве. Особое внимание было уделено проблеме фузариоза колоса и препаратам, которые успешно противостоят этому заболеванию: фунгицидам Прозаро и Солигор.

Участники конференции выразили благодарность организаторам – компаниям «Агриплант» и «Байер» за полезную информацию, которая помогает руководителям и агрономам хозяйств достигать достойных урожаев в самых сложных погодных условиях.

В. НАЙДЕНОВ,
зам. генерального директора
ООО «Агриплант»
Фото С. ДРУЖИНОВА

ООО «Агриплант»:
350053, г. Краснодар, ул. Средняя, 79/1, тел. 8-800-333-19-62
mail@agreeplant.ru www.agreeplant.ru



РЕАКЦИЯ ГИБРИДОВ КУКУРУЗЫ НА РАЗЛИЧНЫЕ СПОСОБЫ ОБРАБОТКИ ПОЧВЫ

АГРОНОМУ НА ЗАМЕТКУ

По результатам исследований различных научных учреждений на урожайность кукурузы способ обработки почвы влияет на 8 - 12%, в то же время правильный выбор гибрида в доле урожая составляет 19 - 20%. Справедливо возникает вопрос: как влияет способ обработки почвы на урожайность различных гибридов кукурузы?

СПРАВЕДЛИВО возникает вопрос: как влияет способ обработки почвы на урожайность различных гибридов кукурузы?

В настоящее время при возделывании кукурузы используются различные системы обработки почвы: зональные, с проведением вспашки; ресурсосберегающие на основе безотвальной и чизельных обработок; минимальные и т. д. Довольно популярной у некоторых сельхозпроизводителей, в том числе в холдингах, становится технология No-Till, полностью исключающая механическое воздействие на почву. Переход на нее связан с определенными особенностями и рисками, учитывая которые можно избежать ошибок, приводящих к снижению ее эффективности.

Вполне определенные вопросы у кукурузоводов возникают относительно выбора гибрида для технологии No-Till. Существует мнение, что практически все гибриды кукурузы чувствуют себя прекрасно на фоне отсутствия механических обработок, так как условия, созданные растениями этой технологией, гораздо лучше, чем при традиционных обработках. В зависимости от способа обработки почвы меняются агрофизические, агрохимические свойства почвы и другие параметры плодородия, влияющие на развитие корневой системы растений, изменяются их требования к водному режиму почвы, сумме активных температур, необходимым для развития конкретного гибрида.

В связи с этим мы решили оценить реакцию нескольких гибридов кукурузы компании Pioneer на различные способы обработки почвы и пригодность определенных

гибридов к возделыванию по No-Till в опытах, заложенных в хозяйствах Матвеево-Курганского и Неклиновского районов Ростовской области. Для анализа были взяты результаты 2-летних испытаний по No-Till в опытном хозяйстве, которые сравнивались с данными, полученными в соседних хозяйствах.

Анализ показал, что более высокую урожайность по «нулевому» фону показывали гибриды с ФАО 200 - 250, то есть более раннеспелые. Увеличение периода вегетации кукурузы привело к планомерному снижению урожайности. Это наблюдалось как в относительно благоприятном по увлажнению 2017 году, так и в остро засушливом 2018-м. В то же время поведение этих гибридов на фоне отвальной обработки отличалось. Здесь при повышении ФАО урожайность гибридов кукурузы увеличивалась. Увеличение могло быть как незначительным, так и более значимым, но указанная тенденция поведения гибридов на различных обработках почвы проявлялась в большинстве случаев, хотя иногда встречались исключения.

Это говорит о том, что для посева по No-Till нужны гибриды, адаптированные под данную технологию. Ведь одна из ее особенностей заключается в том, что из-за накапливаемых пожнивных остатков температура почвы в посевном слое снижается на 5 и более градусов, следовательно, сроки сева сдвигаются на более поздние. Так, при посеве кукурузы в опытном хозяйстве температура почвы на глубине посева была 16° С, а на соседнем участке с открытой поверхностью - 22° С, поэтому на No-Till на начальном этапе

развитие растений, естественно, отстает, и потери в росте и развитии должны компенсироваться на следующих этапах развития.

При возделывании кукурузы по системе No-Till необходимо подходить к набору возделываемых гибридов, отдавая предпочтение гибридам с более коротким сроком вегетации. При выборе гибрида нужно также учитывать сумму активных температур в каждой зоне, понимая, что на гибридах с чрезмерно короткой вегетацией для определенной зоны мы можем потерять в потенциале урожайности.

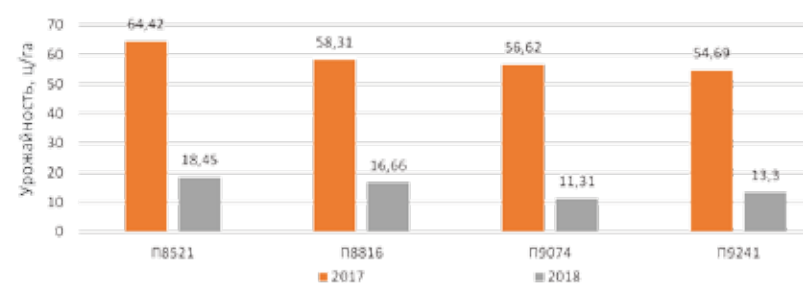
Чаще всего в период сева кукурузы по системе No-Till из-за наличия большого количества растительных остатков почва прогревается медленнее, а влажность долгое время остается высокой, в результате чего складываются благоприятные условия для развития почвенных насекомых, в том числе вредителей. В результате увеличивается вероятность сильного повреждения ими всходов. Для решения этой проблемы рекомендуется использовать при посеве семена в инсектицидной обработке.

Анализ результатов демонстрационных опытов компании Pioneer в других регионах Юга России подтверждает выявленные закономерности. Нужно только учитывать, что при продвижении на юг ФАО гибридов, адаптированных к No-Till, растет. При подборе гибридов для различных условий сева могут помочь данные таблицы, характеризующие их реакцию на холодостойкость и ранние сроки сева, составленные на основе PST теста на «холодный» способ проращивания семян.

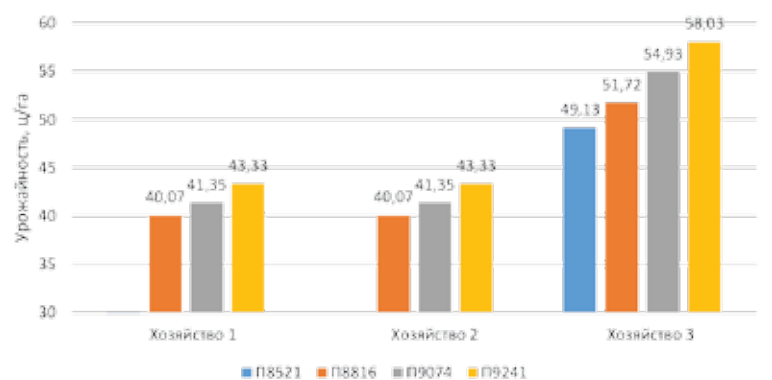
Следующий вопрос: а как ведет себя кукуруза при возделывании на минимальных обработках? Поскольку при Mini-Till параметры верхнего слоя почвы более приближены к вспашке, то и тенденции по развитию растений кукурузы по этой системе сопоставимы со вспашкой.

С. КОЛОМЫЦЕВ,
эксперт службы
агрономической поддержки
компании Pioneer,
к. с.-х. н.

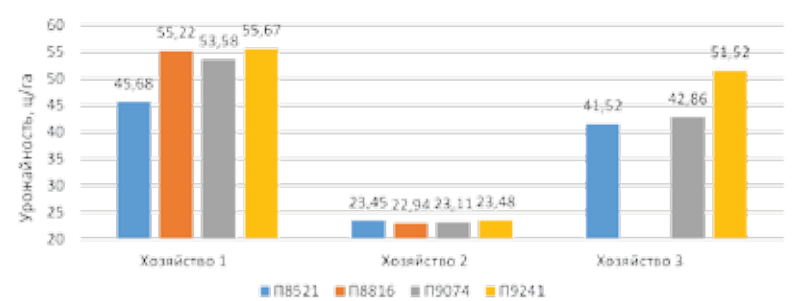
Урожайность гибридов кукурузы по No-Till в опытном хозяйстве, 2017 - 2018 гг.



Урожайность гибридов кукурузы по отвальной обработке в хозяйствах Приазовской зоны, 2017 г.



Урожайность гибридов кукурузы по отвальной обработке в хозяйствах Приазовской зоны, 2018 г.



Адаптивность гибридов кукурузы к раннему севу

P9074	7
P8816	6
P9241	6
P8521	5
P7709	5
P7054	5
P8307	5
P7043	5
P8400	5
P8523	5
P9175	5
P9578	4



<https://www.pioneer.com/russia>,
Телефон горячей линии прямых продаж семян

8 800 234 05 75

ТЕХНИКА VÄDERSTAD:

ОПТИМАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ИДЕАЛЬНОГО ПРОРАСТАНИЯ СЕМЯН

СОВРЕМЕННАЯ ТЕХНИКА

Шведская компания Väderstad – производитель уникальной сельскохозяйственной техники, традиционно приняла участие в международной выставке «ЮГАГРО» в г. Краснодаре, которая состоялась с 20 по 23 ноября в экспоцентре «Экспоград Юг». На объединенном стенде с дилерской компанией ООО «Агростроительные технологии» были представлены инновационные продукты: культиватор Carrier 650, оснащенный CrossCutter Disk, обновленная модель Spirit 800 Combi, сеялка Tempo TPV 12 с навесным передним бункером Front Hopper.



Представители компаний «Вадерштад» и «Агростроительные технологии» на объединенном стенде на выставке «ЮГАГРО»- 2018

На стенде компании мы встретились с генеральным директором ООО «Вадерштад» Евгением Жилкиным, чтобы из первых уст узнать о новинках, итогах уходящего года и планах на будущий.

Орудия немассового спроса

Напомним читателям, что Väderstad – это шведская семейная компания, которая «родилась» на ферме семьи Старк. Ее история началась на заре 1960-х гг., и с тех времен компания продолжает создавать уникальную сельскохозяйственную технику, отвечая на главные запросы фермеров. Один из ведущих инженеров компании Кристер Старк – легендарная личность, разработчик большого количества машин, в свое время давших мощный старт развитию производства.

От других компаний Väderstad отличается тем, что наши машины – это нестандартная, эксклюзивная техника для обработки почвы и посева зерновых и пропашных культур. Другой такой на рынке попросту нет, – подчеркивает генеральный директор ООО «Вадерштад» Евгений Жилкин. – Компания производит машины, дающие наилучшие всходы и, соответственно, максимальную урожайность. Наши орудия не являются продуктами массового спроса. Их цена профессионалы агробизнеса, которые знают толк в технике, позволяющей выполнять полевые работы быстро, эффективно, сокращая финансовые издержки и обеспечивая высокое качество обработки.

Темпо ставит мировой рекорд

Для посева пропашных культур предназначена скоростная сеялка Tempo, – представил новинку Евгений Жилкин. – В прошлом году в Украине она поставила мировой рекорд по севу кукурузы, за 24 часа засеяв 502 гектара.

Эта сеялка нового поколения обладает непревзойденной точностью на скорости в два раза выше, чем у обычных сеялок. Tempo на отлично справляется с любой задачей: нулевая, минимальная или традиционная обработка почвы. Как результат – ровная всхожесть, которая обеспечивает лучший старт урожаю.



Сердцем Tempo является уникальная система дозирования семян с избыточным давлением Power Shoot, которая гарантирует несравненную точность на самых высоких скоростях сева. Секрет кроется в том, что Tempo полностью контролирует все этапы перемещения семени: от процесса дозировки до заделки в почву. Благодаря этому ни вибрации, ни уклоны не влияют на точность дозирования семян.

Tempo работает с любыми семенами: кукуруза, сахарная свекла, соя, подсолнечник, масличный рапс, хлопок, сорго. Высокая степень универсальности Tempo обусловлена легким изменением расстояния между рядками и настроек машины для различных культур. Как результат – увеличенная эффективность и уменьшенные расходы на гектар.

– На выставке представлена пропашная сеялка Tempo V 12, – уточняет Евгений Жилкин. – Эта прицепная складная модель (12-рядная, с междурядьем 45 см) дополнительно оборудована фронтальным бункером Front Hopper, который размещается на фронтальной навеске трактора, чтобы одновременно с посевом вносить удобрения.

Культивация, посев и прикатывание за один проход

– Для сева зерновых культур предназначены две сеялки: Rapid и Spirit, – продолжает Евгений Жилкин. – Rapid – легендарная комбинированная сеялка с возможностью одновременного высева семян и внесения удобрений. Когда в 1992 году эта сеялка вышла на рынок, то оказалась единственной в своем классе. Таких еще просто не существовало, и после появления Rapid многие производители техники наладили собственное производство подобных агрегатов.

Rapid – это уникальная система контроля глубины, которая регулируется прямо из кабины. Она позволяет каждому прикатывающему колесу контролировать глубину заделки двух сошников, одновременно уплотняя почву.



На выставке «ЮГАГРО» был представлен также обновленный Spirit Combi. Эта комбинированная пневматическая сеялка для зерновых культур осуществляет выравнивание, подготовку семенного ложа, восстановление почвы, заделку и прикатывание в один проход. Машину уже знают как обеспечивающую внушительную точность и длительный срок службы даже на высоких скоростях работы (17 – 18 км/час). Именно в этом изюминка Spirit. Благодаря индивидуальным настройкам ряда Spirit всегда закладывает семя на определенную глубину. Важное преимущество этой сеялки в том, что она обеспечивает равномерную всхожесть по всему полю. Spirit подходит для всех технологий: от традиционной до минимальной.

Универсальные Carrier

Для обработки почвы под посев полевых культур Väderstad имеет в своем портфолио практически весь набор орудий: от тяжелых комбинированных культиваторов с несколькими рабочими зонами до предпосевных культиваторов типа NZ. В этом ряду выделяются универсальностью компактные дисковые бороны Carrier. Они

используются для высокоскоростной первичной обработки почвы и подготовки семенного ложа при низких затратах на топливо. Благодаря широкому выбору передних орудий, дисков и катков Carrier являются универсальными машинами, выполняя как ультраповерхностную (до 2,5 см), так и глубокую (до 16 см) культивацию. Такая универсальность помогает сократить количество проходов, сокращает стоимость гектара и обеспечивает лучший старт всходов.



– Новинка этого года – ультраповерхностный диск нового поколения CrossCutter Disk, – рассказывает Евгений Жилкин. – Это диск, который устанавливается на классический Carrier и позволяет работать на глубину до 2,5 см, т. е. вести сверхмелкую обработку. На рынке сегодня нет ни одного подобного орудия, работающего на такой глубине с полным перекрытием. CrossCutter Disk качественно обрабатывает почву после посева без лишних затрат на топливо, осуществляет лушение стерни, провокацию сорняков, сокращая затраты на дальнейшую обработку почвы от нежелательных всходов оставшихся в земле семян. Здесь, на выставке «ЮГАГРО», интерес к новинке довольно высокий. Как и среди клиентов, ощутивших преимущества работы с диском на практике.

О выставке и дилерах

– Выставка «ЮГАГРО» для нас – место прямого диалога с клиентами, ведь один из ключевых принципов работы компании – партнерство с фермерами, своевременное реагирование на желание клиентов и их рациональные предложения. Мы убеждены в том, что никто лучше людей, работающих на земле, не может оценить результат работы техники, – подытоживает разговор Евгений Николаевич. – Väderstad достаточно давно работает на юге России, нас здесь хорошо знают. И мы всегда рады встрече как с давними, так и с новыми клиентами.

Очередные новинки мы представим в следующем году: сначала на «AGRITEHNIKA» в Ганновере, потом на «ЮГАГРО» в Краснодаре.

М. СКОРИК
Фото С. ДРУЖИНОВА

БИОЛОГИЗАЦИЯ -

МИРОВАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

БИОМЕТОД

Международная выставка «ЮГАГРО» уже много лет привлекает внимание производителей сельскохозяйственной техники и оборудования, удобрений и средств защиты растений, а также аграриев юга России и других регионов нашей страны. Широко представлены здесь и зарубежные компании, работающие с российскими партнёрами и потребителями своей продукции. На площадке «ЮГАГРО» состоялась наша встреча с сотрудниками российской компании «Органик Лайн», являющейся представителем украинского предприятия по производству биопрепаратов для сельского хозяйства - «БТУ-Центр».

«Органик Лайн» предлагает оригинальные биологические средства, повышающие урожайность, стимулирующие рост, а также устойчивость растений к внешним воздействиям и сберегающие почвенные ресурсы. В дни работы выставки на вопросы газеты ответили руководитель внешнеэкономической деятельности компании «БТУ-Центр» Дмитрий ЯКОВЕНКО и главный агроном «Органик Лайн» Ирина ИВАНОВА.

- С какими достижениями компания «БТУ-Центр» заканчивает календарный год? Какие есть проблемы и задачи на будущее?

Дмитрий Яковенко: Мы следим за тенденциями отраслевого рынка, чтобы понимать, куда нам двигаться и развиваться. Особенно важны для нас мероприятия, проводимые в Германии и Швейцарии – странах, являющихся родоначальниками органического движения в сельском хозяйстве Европы и мира. Именно в этих странах на сегодняшний день наиболее развито органическое земледелие. По наметившимся тенденциям мы видим, что биологические средства для питания и защиты растений сейчас в тренде. Если сравнивать с химическими средствами защиты и удобрениями, где рост рынка составляет не более 3 - 5%, отрасль биологических препаратов показывает рост 12 - 17%, что говорит об огромном интересе аграриев и общества к теме биологизации и стремлении переориентировать сельхозпроизводство на органические рельсы. Причём это касается как небольших хозяйств, так и гигантов рынка, открывающих для себя биологическое направление. И те, и другие ищут надёжных партнёров, готовых поставлять эффективные, качественные и стабильные препараты.

Для работы с органическими хозяйствами мы сертифицируем свои препараты в «Органик Стандарт» (один из официальных сертификационных органов, признанных ЕС). На сегодня в Украине под органикой занято уже больше 400 тыс. га земель, и с каждым годом эта цифра растёт. В Российской Федерации органическое земледелие также набирает темпы, тем более что недавно вышел Федеральный закон, регулирующий отношения внутри отрасли и позволяющий аграриям активнее использовать возможности биопрепаратов на своих полях. В Казахстане, где традиционно «химии» в сельском хозяйстве используется мало, также есть большая заинтересованность в развитии биотехнологий и органического земледелия. Результатом такого подхода всегда становится экологически чистая, здоровая продукция, без остатков «химии».

- Что даёт вашей компании работа на выставке «ЮГАГРО»?

- Участвуя в этой выставке, мы видим, что рынок биологических препаратов высококонкурентен. Чем больше будет качественных биологических средств и технологий, тем выше будет осведомленность людей о необходимости сохранять почвенный потенциал, заботиться о чистой и вкусной продукции и, как следствие, о здоровье людей. Поэтому мы активно работаем с хозяйствами, населением, научным сообществом, чиновниками, разъясняя необходимость применения биологических средств, а также интенсивного развития данной сферы.

Сейчас отрасль представлена сотнями предприятий в мире. В основном это небольшие компании, которые открыли тот или иной штамм и занимаются его изучением с последующим продвижением. Наша компания имеет в своём распоряжении более 50 препаратов, которые помогают решить множество проблем фермеров, связанных с болезнями, вредителями, стрессовыми факторами, добиться увеличения эффективности удобрений и стимуляции роста для повышения урожайности и качественных показателей различных культур. В следующем году нам исполнится 20 лет. За это время мы прошли все циклы развития, в т. ч. кризисные периоды, но сегодня чувствуем себя уверенно и готовы предложить на рынке свои оригинальные биологические средства. Через компанию «Органик Лайн», работающую на рынке РФ с 2011 года, мы предлагаем наши биопрепараты российским аграриям, в т. ч. благодаря выставочной работе здесь, на «ЮГАГРО», где видим большой интерес со стороны фермерского сообщества и крупных хозяйств.

Мы внимательно анализируем конкретные проблемы хозяйств, ищем решения и

предлагаем в рамках испытаний применить предложенные схемы с нашими препаратами на местах. Тогда руководители хозяйств и агрономы смогут убедиться в эффективности и надёжности наших препаратов и в дальнейшем полностью перейти на органическое земледелие, отказавшись от «химии».

- Каких конкретных результатов ваша компания добилась в этом году?

- Для меня самым важным является то, что сельхозпроизводители повернулись лицом к биометоду. Сейчас никому не нужно на пальцах объяснять, что такое штамм и «с чем его едят». Люди стали интересоваться этой темой и приходят к нам уже с конкретными вопросами и предложениями. Прямо на глазах происходит плавный поворот в сторону органического земледелия. Это очень приятно видеть и понимать, что наши многолетние труды не прошли даром.

Кроме того, в 2018 году у нас появился новый эффективный препарат Микофренд (микоризообразующие грибы; микроорганизмы, поддерживающие образование микоризы и ризосферы; фосформобилизующие бактерии; биологически активные вещества) для развития корневой системы.

Наши препараты испытываются и используются более чем в 20 странах мира. В СНГ это Молдова, Белоруссия, Казахстан, Россия, в Европе - Болгария, Германия, Прибалтика, а также Сербия, некоторые африканские страны. Были проведены испытания даже в далекой Австралии, где наши препараты также подтвердили свою эффективность.

- С какими итогами заканчивает год компания «Органик Лайн»? Что получилось, что нет? Каковы перспективы на следующий год?

Ирина Иванова: 2018-й для нашей компании сложился успешно. Очень хорошо показала себя программа «СтопСтресс» с применением Биокомплекса-БТУ и других препаратов. Программа была разработана для восстановления растений после различных стрессов: града, заморозков и других негативных погодных явлений, а также химических ожогов от некорректного применения пестицидов и агрохимикатов. Нашими препаратами также активно интересуются овощеводы и садоводы. Например, очень популярен препарат Микохелп (сапрофитные грибы-антагонисты, живые клетки бактерий, биологически активные продукты жизнедеятельности микроорганизмов-продуцентов) для профилактики и лечения грибных и бактериальных заболеваний, стимуляции роста корневой системы и надземной части растений. Препарат используется для предпосевной обработки семян, рассады, саженцев, корневой подкормки, опрыскивания во время

вегетации. Он положительно воздействует на корневую систему растений благодаря активному заселению корневой и прикорневой зон сапрофитными грибами и ризосферными бактериями. В результате происходит выработка природных антибиотиков, угнетение возбудителей болезней, обеспечение растения питательными веществами.

Важной составляющей сельхозработ является обработка стерни. Для этого агроприема у нас есть биодеструкторы стерни Экостерн и Органик Баланс (для технологии No-till). Благодаря их применению ускоряются разложение пожнивных остатков, образование гумуса, уничтожаются патогены, улучшается способность почвы удерживать продуктивную влагу, повышается плодородие почвы и возрастает урожайность культур.

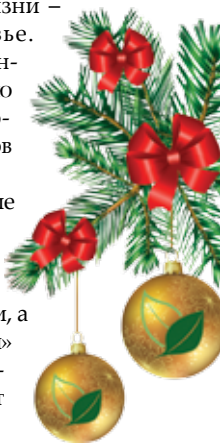
В этом году в Краснодарском крае хорошие результаты мы получили на органическом рисе. Реальные достижения есть на зерновых культурах. В Ростовской области и Ставропольском крае нашими биопрепаратами работали на плодовых культурах и сое. Особенно хорошо показали себя в этих регионах применение микробиологических удобрений и внесение биофунгицидов в почву. Многие препараты необходимо применять вместе с прилипателями. Наш универсальный прилипатель Липосам – отличное средство для закрепления биопрепаратов и других средств защиты на растении во время предпосевной обработки, в период вегетации, а также для замачивания корней рассады.

Что касается новинок, то еще не все препараты производства «БТУ-Центр» зарегистрированы в России. Это длительный и сложный процесс, над которым мы работаем. Так, в 2019 году на рынок РФ выйдет препарат Микофренд, планируется регистрация биоинсектицидов, которых пока нет в России.

- Что вы можете пожелать коллегам, клиентам и партнёрам в Новом году?

- Главное в нашей жизни – семья, работа, здоровье. Это непреходящие ценности, поэтому я желаю всем семейного благополучия, здоровья и успехов в работе!

Тем хозяйствам, которые планируют переходить на биоземледелие, желаю не бояться, успешно преодолевать все трудности, а компания «Органик Лайн» будет прилагать все усилия, чтобы облегчить этот переходный период.



С. ЗЫКОВ

Фото С. ДРУЖИНОВА



Представители компаний «БТУ-Центр» и «Органик-Лайн» на «ЮГАГРО»-2018



www.organik-line.ru

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА

Ростовская область, ООО «АПМ-Компас»:
г. Ростов-на-Дону, ул. Металлургическая, 102/2,
тел. +7 (863) 211-10-81, тел/факс +7 (863) 252-11-74. E-mail: compasdon@mail.ru, www.compasdon.com

Воронежская область, ООО «АгроИнновации Плюс»:
г. Воронеж, ул. Брянская, 15а, пом. 5а, тел. 8 (473) 300 41 08. E-mail: agropluss@bk.ru

Волгоградская область, ООО «АГРОНОВА»:
г. Волгоград, пр. Жукова, 46, оф. 14, тел/факс +7 (8442) 43-10-09. E-mail: VRX2009@mail.ru, www.агронова.рф



ПЛАНИРУЕМ БОГАТЫЙ УРОЖАЙ КУКУРУЗЫ... С ОСЕНИ

Как гласит пословица, готовь сани летом... А к посевной готовься с осени. Предлагаем вместе со специалистами DEKALB вспомнить, что важно предпринять в осенне-зимний период, чтобы подойти к посевной во всеоружии.

Итак, еще при уборке урожая предшественника важно качественно измельчить и равномерно распределить растительные остатки по полю. Сразу же за уборкой следует провести поверхностную обработку почвы под углом 45° к направлению предыдущего посева. А перед ее проведением для более эффективного разложения растительности полезным будет внесение азотных удобрений из расчета 10 кг/га д. в. на 1 т/га пожнивных остатков. Но даже при внесении меньших доз их разложение улучшается!

К основной обработке стоит приступать через некоторое время, которое зависит от предшественника и зоны возделывания. Так как кукуруза относится к культурам с «ленивой» корневой системой, она прекрасно отзывается на глубокое рыхление, а значит, ос-

новную обработку почвы следует проводить как можно глубже (оптимально - до 45 см). Чем качественнее подготовить почву с осени, тем меньше проходов техники по полю придется делать весной, а это значит, больше влаги в ней останется.

Перед основной обработкой необходимо внести фосфорные и калийные удобрения в норме, зависящей от содержания этих элементов в почве и запланированного уровня урожая, а также с учетом коэффициента усвоения их из почвы, ввиду того что в первый год не все они используются растениями на 100%.

Когда осенняя обработка завершена, следует провести анализ урожая, с тем чтобы подобрать гибриды на следующий год. Помните: год производства семян и их калибр не оказывают влияния на урожайность! При надлежащем хранении семена гибридов не теряют своих свойств до 5 лет. На будущий урожай влияют их генетический потенциал, сроки, технология и глубина посева, густота стояния, почвенно-климатические и некоторые другие факторы, а вовсе не размер семян.

Гарантированное качество семян DEKALB обусловлено технологичным производством, высокими стандартами хранения и регулярными проверками.

При наличии почвенных вредителей рекомендуется приобретать семена в заводской инсектицидной обработке. Например, с 2018 года часть семян гибридов DEKALB поставляется на рынок в специальной предпосевной обработке ACCELERON™, которая объединяет биологический продукт и химические средства защиты растений. Традиционные средства создают барьер для болезней и вредителей на ранних фазах развития, тогда как его биологическая составляющая облегчает доступ к питательным веществам и их усвоение.

Чем еще заняться в зимние месяцы? Если агроном хорошо знает фон сорняков, можно заранее выбрать и средства защиты. Также в южных регионах, где снега выпадает мало, желательно провести меры по снегозадержанию на полях.

Весной оптимальным будет обойтись одной предпосевной обработкой за 2 - 5 дней

до посева комбинированным агрегатом в том случае, если поле было качественно подготовлено с осени. Обработка по физически спелой почве с применением техники с минимальным на нее давлением позволит сохранить структуру без уплотнений, что в дальнейшем благоприятно скажется на развитии растений.

При высоком засорении во избежание проведения дополнительных обработок почвы, с целью сохранения влаги и лучшего уничтожения сорняков не обойтись без гербицида сплошного действия, который применяют за 10 - 14 дней до посева или сразу после него.

Весенняя подкормка производится в зависимости от имеющегося агрофона, однако нелишним будет внесение азотных удобрений под предпосевную культивацию, что особенно эффективно в засушливых районах, где нередко верхний слой пересыхает вскоре после посева.

Следование этим рекомендациям позволит вам подойти к посевной максимально подготовленными, что непременно скажется на будущем урожае.

СПК КОЛХОЗ-ПЛЕМЗАВОД «КАЗЬМИНСКИЙ»

(член российского клуба «АГРО-300»)

предлагает высокоурожайные семена следующих культур:

КУКУРУЗА

гибриды и гибридные популяции:

**РОСС-140,
РОСС-199,
Катерина,
Машук-355,
Машук-480,
Кристель,
Диадема,
Краснодарский 291,
Краснодарский 385**



ПОДСОЛНЕЧНИК

гибриды французской селекции:

Аламо

Простой среднеранний гибрид. Содержание масла до 53%. Генетический потенциал урожайности 45 ц/га.

Альбатре

Ранний гибрид. Содержание масла 52%. Потенциал урожайности до 50 ц/га.



357010, Ставропольский край, Кочубеевский район, с. Казьминское, ул. Советская, 48.

Тел.: 8 (86550) 93-5-75, 93-5-91, 37-4-60, тел/факс 8 (86550) 37-1-39



BREVANT™
seeds

ЕСЛИ ВЫ ЛЮБИТЕ СЕМЕНА, ТО ПОЛЮБИТЕ BREVANT.

**Представляем Brevant – новый бренд семян,
созданный именно для Вас.**

Мы увлечены тем, что делаем, и внимательны к потребностям клиентов. Мы всегда прилагаем больше усилий, чем от нас ожидают, чтобы обеспечить Вас лучшими семенами и отличным сервисом. Ведь мы знаем, что Ваш успех – это наш успех.

Бесплатная горячая линия по семенам Brevant **8-800-234-05-78**

Скачайте мобильное приложение «**Brevant seeds Россия**» в App Store или PlayMarket



Посетите наш сайт my.brevant.com/ru-ru

