

Совершенные агротехнологии

в России и за рубежом

январь –
февраль 2016

экономика • выставки • защита растений • сельхозтехника • свиноводство • птицеводство • уроки бизнеса • зерно • мясо-молочное животноводство • корма и кормление

economics • exhibitions • crop protection • agricultural machinery • pig farming • poultry • business lessons • grain • meat and dairy livestock • feed and feeding



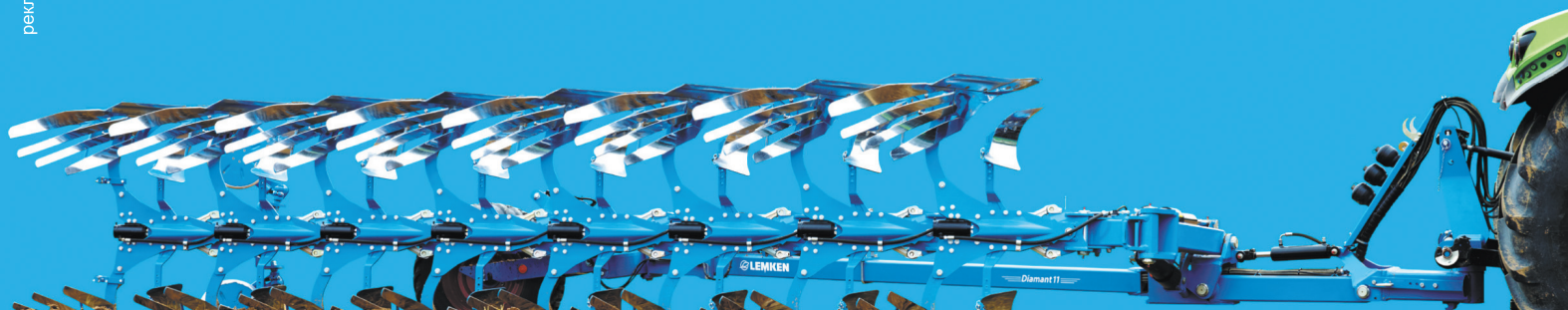
Ваши надежные помощники круглый год. Полная линейка тракторов от 100 до 500 л.с.

Тракторы CLAAS – это Ваш выбор от компактных универсально-пропашных ARION до высокопроизводительных AXION 800 и 900 серии и самых мощных тракторов XERION.

реклама

«СИНИЙ» ЗНАЧИТ «СВОБОДНЫЙ»

реклама



Знакомо ли Вам чувство ЛЕМКЕН? Уверенность в выборе оптимального решения – машины с особой конфигурацией для достижения максимальной эффективности в Ваших почвенных условиях? Возможность приобретения у одного производителя обширного ассортимента продукции для обработки почвы, посева и защиты растений? Гарантия от лидера в области сельскохозяйственных услуг и технологий? **Испытайте это чувство!**



Узнайте больше о
«Синем»...
<http://ru.blue-means.com>

www.lemken.com

 **LEMKEN**
The Agrovision Company

january-february
2016

Perfect Agriculture

The agricultural magazine about advanced technologies in Russia
and abroad

02 НОВОСТИ

04 СОБЫТИЕ

- Больше, насколько возможно

06 ЭКОНОМИКА

- «Не может быть управленческих решений без полной и точной информации»

10 МОЛОЧНОЕ ЖИВОТНОВОДСТВО

- Санкции и девальвация – экономический анализ последствий для молочной отрасли
- Семейные традиции на службе у КРС
- Революционное решение проблем с копытами
- На страже современных агротехнологий

26 ВЫСТАВКИ И КОНФЕРЕНЦИИ

- AgroFarm-2016: 10 лет вместе!
«БМ Техника»: за четыре года в лидеры!

36 ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- Немецкое сельское хозяйство

40 СЕЛЬХОЗТЕХНИКА

- Тракторы: новейшие разработки для разнообразных требований будущего
- Павел Алтухов: «Аграрии хотят купить новую технику, но денег на это у них нет»
- Фредерик Бишон: «Перспективы российского рынка на 2016 год немного лучше»
- Арне Бергманн: «Мы преданы российскому рынку и не собираемся никуда уходить»
- Эммануэль Ладен: «Сегодня клиенты понимают, что шины могут и экономить топливо»
- Компания «Ростсельмаш» нарастила экспорт уборочной техники
- Прогноз рынка тракторов в России на 2016 год. Тракторы CLASS – это большой выбор комплектаций и универсальность применения

62 РАСТЕНИЕВОДСТВО

- Выгоду можно получить практически в любой деятельности. Главное – заниматься ею с любовью!
- Методика расчета доз минеральных удобрений. Сроки, способы и ассортимент удобрений под картофель

02 NEWS

04 EVENT

- Bigger, as far as possible

06 ECONOMICS

- «Do not exists managerial decisions without full and precision information»

10 DAIRY CATTLE FARMING

- Sanctions and devaluation – the economical analysis of dairy cattle farming consequences
- Family traditions in use for cattle
- Revolutionary decisions for problem solving with hooves
- On the look-out for modern agro-technologies

26 EXHIBITIONS AND CONFERENCES

- AgroFarm-2016: 10 years together!
«BM Machinery»: within a period not exceeding four years to winners!

36 FOREIGN EXPERIENCE

- GERMAN AGRICULTURE

40 AGRICULTURAL MACHINERY

- Tractors: state of the art developments for variety of requirements in the future
- Pavel Altuhov: «Agrarians want to buy new machines, but they do not have money for it»
- Frederik Bishon: «Russian market prospects for 2016 a shade better»
- Arne Bergman: «We devoted to Russian market and we are not go to anywhere»
- Emmanuel Laden: «The clients understand today that tires can save fuel»
- «Rostselmash» Company increased the export of harvesting machines
- Russian tractors market forecast for 2016. Tractors of CLAAS – the wide choice of specifications and operational versatility

62 CROP PRODUCTION

- Profit may be gained practically in all kind of activities. The main thing – to do it with love!
- Calculation method of mineral fertilizer doses, terms and fertilizer assortment for potato

ИЗДАТЕЛЬ И УЧРЕДИТЕЛЬ
ООО «Агентство
«Современные технологии»

Экспертный совет:

Аркадий Муравьев,
президент ассоциации «Теплицы России»

Михаил Овчаренко,
президент Национального
агрохимического союза

Аркадий Злочевский,
президент Российского
зернового союза

Редакция:

главный редактор

Ольга Рябых

шеф-редактор

Вячеслав Рябых

научный редактор

д. т. н., профессор

Василий Дринча

редактор сайта

Анатолий Сердюков

дизайн, верстка

Виолетта Трутнева

корректор

Лариса Степанова

руководитель отдела рекламы

Наталья Сидорова

руководитель отдела маркетинга

Юлия Дерюгина

Дирекция:

генеральный директор

Ольга Рябых

первый заместитель генерального

директора

Вячеслав Рябых

помощник директора

Евгения Сидорова

Адрес редакции и издателя:

Москва, Аллея 1-й Маёвки, д. 15, оф. 204.

Тел.: +7 (499) 519-04-12,

+7 (499) 374-71-10,

+7 (499) 374-65-60.

E-mail: olgaryabykh@mail.ru

Сайты: www.perfectagro.ru

www.krestyanin.com

Номер подписан в печать:

25 февраля 2016 года

Тираж 10 000 экз.

Цена свободная.

Журнал зарегистрирован
в Федеральной службе по надзору
в сфере связи, информационных тех-
нологий и массовых коммуникаций
(Роскомнадзор)

Свидетельство о регистрации
средства массовой информации
ПИ № ФС77-42901 от 6 декабря 2010 г.
Точка зрения редакции может
не совпадать с мнением авторов статей.

Редакция не несет
ответственности за содержание
рекламных материалов.

Любое воспроизведение материалов
и их фрагментов на любом языке
возможно только с письменного
разрешения ООО «Агентство
«Современные технологии».

РОССИЯНЕ В КРИЗИС ПЕРЕШЛИ СО СВИНИНЫ И ГОВЯДИНЫ НА ИНДЕЙКУ

Из-за снижения доходов населения потребление мяса в России уже два года снижается: в 2015 г. оно по сравнению с 2014 г. сократилось примерно на 3%, до 10,3 млн т, в 2014 г. – на 2%, хотя до этого непрерывно росло с 2009 г.

По некоторым видам мяса падение особенно заметно: например, говядины в 2015 г. россияне стали покупать примерно на 10% меньше, рассказал президент мясного совета Единого экономического пространства Таможенного союза Мушег Мамиконян. Потребление мяса падает на фоне девальвации рубля и резкого сниже-



ния импорта: за 10 месяцев 2015 г., по данным Центра международной торговли Москвы, импорт мяса и субпродуктов снизился на

31,5%, до 921 тыс. т. В деньгах импорт упал еще больше – на 42,7%, до 2,5 млрд \$.

РБК

МИНСЕЛЬХОЗ ПРЕДЛОЖИЛ СОКРАТИТЬ ИМПОРТ ПРОДУКТОВ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ НУЖД

Минсельхоз разработал проект постановления, в соответствии с которым предлагается ограничить закупки импортного продовольствия для государственных и муниципальных нужд.

В сложившихся социально-экономических условиях такая мера позволит поддержать отечественный аграрно-промышленный комплекс и повысить спрос на российскую сельхозпродукцию, считают в министерстве. В первую очередь государственные закупки продовольствия обеспечивают организацию питания в бюджетных учреждениях для 25 млн россиян. И сейчас, по оценкам экспертов, доля импортной продукции в их обороте составляет до 20%.

Всего доля госзакупок по отдельным пищевым продуктам для социальной сферы составляет от 4 до 13% от общего объема их производства в стране. Годовая потребность социальной сферы в продовольствии, по-



оценкам экспертов, сейчас составляет: по мясу – 650 тыс. т, по молоку – 1,5 млн т, по рыбе – 350 тыс. т.

Главной задачей законопроекта Минсельхоза станет стимулирование политики импортозамещения и обеспечение продовольственной безопасности госучреждений и учреждений социальной сферы, к ним относятся в том числе школы и больницы.

Министерство предлагает, в част-

ности, ограничить закупки рыбы и рыбной продукции, мяса, молока и молочной продукции, риса, сахара и соли. По мнению законодателей, эти продукты в достаточном объеме производятся на территории России и стран Евразийского экономического союза (Армении, Белоруссии и Казахстана) и по качеству не уступают зарубежным.

«Российская газета»

В ИСПРАВИТЕЛЬНЫХ КОЛОНИЯХ ЯКУТИИ РАЗВИВАЮТ ПТИЦЕВОДСТВО

Осенью 2015 г. пенитенциарное ведомство закупило у якутской птицефабрики первую партию кур – 1000 штук, которые были распределены по исправительным учреждениям Якутии.

В четырех исправительных колониях – ИК-1 (г. Якутск), ИК-3 (п. Верхний Бестях Хангаласского района), ИК-6 (п. Мохсоглох Хангаласского района) и ИК-7 (п. Табага) – были развернуты птичники, каждый из которых насчитывал по 250 кур-несушек.

Благодаря развитию в УФСИН пти-



цеводства удалось создать дополнительные рабочие места для осужденных, а также повысить эффективность проводимой в ведомстве работы по организации для спецконтингента дополнительного питания.

На сегодняшний день территориальный орган УИС планирует увеличивать в подведомственных учреждениях поголовье домашней птицы в целях выхода на полное самообеспечение и удовлетворение внутрисистемных нужд в курином мясе и яйце.

yakutsk.ru

МИНСЕЛЬХОЗ ГОТОВ УВЕЛИЧИТЬ ПОМОЩЬ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЯМ, ВЗЯВШИМ КРЕДИТЫ

Минсельхоз намерен радикально поменять схему субсидирования кредитов сельхозпроизводителям, следует из переписки между этим ведомством, Минфином и аппаратом правительства. Ставки по долгосрочным кредитам Минсельхоз предлагает возмещать на 100% от ключевой ставки (сейчас – 11% годовых). Субсидии по краткосрочным должны получать непосредственно банки-кредиторы; компенсировать Минсельхоз предлагает всю часть ставки, превышающую 5% годовых. Сейчас средневзвешенная ставка по коротким кредитам сельхозпроизводителям составляет, по данным Минсельхоза, 15-16% годовых.

Сейчас большинство сельхозпроизводителей, прибегающих к инвестиционным кредитам, могут рассчитывать на компенсацию ставки лишь в размере 2/3 от ставки рефинансирования (приравнена к ключевой ставке); исключение сделано лишь для тех, кто занимается молочным и



мясным скотоводством (100% ставки рефинансирования). Изменения, которые предлагает Минсельхоз, должны снизить эффективную ставку по инвестиционным кредитам до 5%, сказал министр сельского хозяйства Александр Ткачев. Сейчас самые низкие эффективные ставки по инвестиционным кредитам в мясном и молочном скотоводстве (6-10% годовых), а в растениеводстве – 9-13%, подсчитал Минсельхоз.

Чтобы реализовать данные идеи, от бюджета требуется в этом году дополнительно 20 млрд рублей на долгосрочные кредиты, говорит представитель Минсельхоза. В бюджет ведомства заложено 70 млрд рублей, но на компенсацию ставок по краткосрочным кредитам, например, только 15 млрд рублей.

«Ведомости»

БОЛЬШЕ, НАСКОЛЬКО ВОЗМОЖНО

Вячеслав Рябых,
фото автора

В НАБЕРЕЖНЫХ ЧЕЛНАХ ОТКРЫЛСЯ ДИСТРИБЬЮТОРСКО-ОПТОВЫЙ ЦЕНТР «ЧЕЛНЫ-БРОЙЛЕР»



В Набережных Челнах открылся дистрибьюторско-оптовый центр компании «Челны-Бройлер», одной из крупнейших в регионе по выращиванию, забою и переработке мяса птицы. В структуру нового комплекса входят также оптово-распределительный центр и магазин мелкооптовой торговли. Ежедневно центр будет реализовывать более 50 т продукции предприятия. Общая емкость складов нового комплекса превышает 120 т – это один из крупнейших подобных объектов в регионе. По планам предприятия центр закроет потребности розничных магазинов и торговых сетей Закамья в курином мясе и готовой продукции.

Ассортимент реализуемых товаров – мясо птицы, субпродукты, полуфабрикаты, маринады, запеченные, сырокопченые, колбасные изделия, копчености, деликатесы (в том числе продукция халяль) более 150 наименований.

«Сегодня город Набережные Челны по праву ассоциируется с

компанией «Челны-Бройлер». То, что такие центры строятся в непростое экономическое время, – это большой плюс в копилку автограда. Пример компании – это пример успешного импортозамещения», – считает мэр Набережных Челнов Наиль Магдеев.

По словам коммерческого директора предприятия Романа Устеникова,

новый дистрибьюторско-оптовый центр «Челны-Бройлер» – самый технологичный среди подобных центров в регионе.

«Для наших оптовых дистрибьюторов и мелкооптовых поставщиков мы максимально упростили процедуру заказа. Для этого необходимо будет только оформить онлайн-заявку либо заявку на месте. Максимальное время,

необходимое для формирования и отгрузки заказа, – от 15 до 40 минут в зависимости от объема отгружаемой продукции. Комплекс оборудован по системе Smartstore, управление заказами ведется из единого операционного центра», – говорит Роман Устеников.

«Если раньше в Закамье наше предприятие реализовывало с данных складов 15-20 тонн продукции ежедневно, – рассказывает коммерческий директор, – то теперь благодаря введению в строй нового центра этот показатель поднимется до 50 тонн в одну смену. А в марте – апреле мы планируем перейти на круглосуточный режим работы. Тогда уровень реализации составит до 100 тонн продукции в сутки».

По словам топ-менеджера, из 900 кв. м площади всего центра львиная доля отведена под складские помещения – 741 кв. м. «Эти склады предназначены для единовременного хранения более 120 тонн товара, – говорит Устеников. – Но мы рассчитываем на максимальную ротацию продукции. Из-за этого оборот по складским помещениям составит порядка 1,5-2 тысяч тонн в месяц».

Кроме того, на предприятии вся продукция чипуется, чтобы предотвратить нелегальные поставки.

«Вошла тушка на убой – чипуется, вышла – опять чипуется. Партия получает уникальный штрихкод. И потом, если, например, в Перми «всплывают» слишком дешевые наши товары, мы просим: пришлите нам штрихкод. По коду видно, что ушел товар не в Пермь, а в Башкортостан. Значит, где-то был «слив», кто-то похулиганил, нужно разбираться», – поясняет коммерческий директор предприятия.

В розничном магазине с шоу-румом, который находится на территории центра, «Челны-Бройлер» собирается обслуживать более 7 тыс. человек в месяц, а объем производства установлен на уровне 30 т продукции. По словам Романа Устеникова, предполагается организовать интернет-магазин, планируется сотрудничество со службами доставки.

В планах дистрибьюторского центра прием заказов через Интернет не только от розничных сетей, но и от организаций из сферы HoReCa. Частные лица тоже смогут делать заказы.



Коммерческий директор ООО «Челны-Бройлер» уверен, что в 2016 г. дистрибьюторский центр откроет более 30 магазинов своей собственной розничной сети. Одной из целей предприятия Устеников назвал выход на Казань, где основным конкурентом является «Ак Барс Холдинг», осуществляющий деятельность под маркой «Пестречинка».

Строительство дистрибьюторского центра – часть инвестиционной программы холдинга «Агросила» (которой принадлежит «Челны-Бройлер») общим объемом в 18 млрд рублей. Еще одним из ее пунктов является строительство цеха по переработке мяса птицы на предприятии. Его мощность порядка 144 т в сутки, то есть в 4 раза больше, чем производится сейчас.

Напомним, что «Челны Бройлер» – инновационный птицекомплекс, один из крупнейших производителей куриного мяса в России, лидер в Поволжье. Ежегодно предприятие производит более 100 тыс. т мяса в живом весе и

реализует 86 тыс. т готовой продукции. В составе предприятия – 11 площадок, рассчитанных на выращивание более 50 млн голов в год, уникальный племенрепродуктор, два крупнейших в Поволжье инкубатора общей мощностью 67 млн яиц в год, завод по переработке куриного мяса и цех по производству колбасных изделий. По итогам 2014 г. выручка предприятия превысила 8 млрд рублей, чистая прибыль составила более 1,1 млрд рублей.

Птицефабрика (первоначальное название – «Строящаяся птицефабрика «Набережные Челны», далее – ГУП «Тукаевская птицефабрика», затем – ОАО «Тукаевская» и, наконец, ООО «Челны-Бройлер») построена на основании Приказа Министерства сельского хозяйства № 246 от 6 марта 1981 г. Ее проектная мощность 10,6 млн голов бройлеров с производством 14 тыс. т мяса в живом весе за год.



«НЕ МОЖЕТ БЫТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ БЕЗ ТОЧНОЙ И ПОЛНОЙ ИНФОРМАЦИИ»

Вячеслав Рябых,
фото автора

ЭКСПЕРТЫ ОБСУДИЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ ЖИВОТНОВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ



В октябре во Всероссийском научно-исследовательском институте животноводства им. Л. К. Эрнста (ВИЖ) состоялся круглый стол на тему «Перспективы развития отечественного животноводства в условиях импортозамещения». В ходе мероприятия участники обсудили вопросы наращивания отечественного производства мяса и молочных продуктов до необходимого уровня потребления в условиях продуктового эмбарго.

Подмосковные Дубровицы выглядят не самым очевидным местом для размещения

здесь ведущего животноводческого института страны. Тут находится одноименная усадьба XVII в., а также построенная в не характерном для России стиле барокко Знаменская церковь, откуда открываются живописные виды на соседние реки Пахру и Десну.

Идея переместить в эти края ВИЖ (основанный в 1929 г.), находившийся в Москве, возникла в 1961 г. у главы государства Никиты Хрущёва. По его словам, институт должен был стать ближе к сельскому хозяйству. Для этого, объединенный пятью годами ранее с Всесоюзным научно-исследовательским институтом кормления животных, он был переброшен в Дубровицы.

Последствия такого решения выглядят весьма забавно: учреждение занимает часть помещений в самом здании усадьбы, и, чтобы не привлекать посетителей, посещающих Дубровицы с другими целями, на двери одного из кабинетов даже висит предупреждающая табличка: «Здесь загса нет».

Все эти годы институт имел всесоюзный, а затем всероссийский статус, а значит, в его обязанности всегда входило решение многих важнейших государственных задач, в частности создание нормативных документов, по которым живет и животноводство, и зоотехническая наука, например разработка норм кормления сельхозживотных. В институте есть четыре подразделения, лицензированные Минсельхозом, которые выполняют работы общегосударственного направления: по молекулярно-генетическим исследованиям, анализу молока для селекционных целей, лаборатория иммуногенетики, ассоциация по разведению симментальского скота. ВИЖ проводит множество исследований по крупному рогатому скоту (молочному и мясному), овцам, козам и свиньям. С 2014 г. институт носит имя академика Льва Эрнста (отца гендиректора Первого канала Константина Эрнста). Под его руководством в 1984 г. здесь был создан первый центр трансплантации эмбрионов.

Институт – это не только фабрика



мысли, но и площадка для дискуссий. Часто здесь проходят тематические конференции и круглые столы. В этот раз обсудить перспективы развития отечественного животноводства в условиях импортозамещения были приглашены заместитель руководителя Мособлстата Наталья Егорова, заместитель директора по научной работе ВИЖ им. Л. К. Эрнста академик РАН Николай Стрекозов, заведующий лабораторией экономики и организации животноводства доктор экономических наук Владимир Чинаров, заместитель исполнительного директора АККОР Ольга Башмачни-

кова. Модератором мероприятия выступил генеральный директор Института региональных проблем Дмитрий Журавлев.

Круг вопросов, стоящих перед мясо-молочной отраслью, обозначил в начале дискуссии Николай Стрекозов: в настоящее время препятствиями для наращивания импортозамещения являются нехватка кормовых угодий, ухудшение воспроизводства поголовья крупного рогатого скота, отсутствие достаточных финансовых стимулов для развития частного сектора.

Большие надежды возлагаются





в связи с этим на создание государственной программы развития кормопроизводства до 2025 г., которая сейчас находится на стадии обсуждения.

Еще одной проблемой отрасли, по мнению эксперта, является некачественная статистика по КРС. Необходимо разделение учета молочного и мясного скота, чтобы одна корова не попадала в обе категории. «Не дело, когда мы сообщаем о том, что в стране 8,6 млн молочных коров. Как и в большинстве стран, должен быть один регистр по мясному скотоводству, другой – по молочному. Мы валовый надой по стране делим на 8,6 млн коров, и получается, что доится мясная корова в Калмыкии, которая фактически все свое молоко отдала теленку. А потом говорят, что по стране у нас удои низкие, работают люди плохо», – отметил академик.

Николай Стрекозов сказал: «Частный сектор – сектор личных подсобных хозяйств – существует, и это образ жизни и безопасность нашего государства. Сельские поселения должны вести учет скота в частных хозяйствах (ЛПХ). Это и есть показатель развитости деревни. Весьма негативными являются условия, в

которых частник не может держать свинью в радиусе 5 км от свиноводческих ферм. Это не импортозамещение, это перемещение акцентов внутри страны».

Представители лаборатории микробиологии института сообщили о том, что 40% коров в стране заражено стафилококком, устойчивым даже к самым современным антибиотикам. Выход ученые видят один: поднимать иммунитет коров, в том числе за счет уменьшения скученности животных. Уничтожая стафилококк в ходе пастеризации молока, невозможно избавиться от продуктов его распада, которые негативно влияют на здоровье людей.

По мнению Владимира Чинарова, для понимания реальной структуры сельского хозяйства очень важно проведение всероссийской сельскохозяйственной переписи, которая запланирована на 2016 год.

«Для функции управления в первую очередь нужна информация. Поправочные коэффициенты, которые рассчитываются для всех статистических данных, устарели, время изменилось. Нужно сделать новый срез для того, чтобы наши

органы, управляющие отраслью, обладали всей полнотой информации. Для всех нас это жизненно необходимо», – подчеркнул доктор экономических наук.

Ольга Башмачникова особый акцент сделала на проблеме сокращения сектора личных подсобных хозяйств, способного в текущих условиях стать основой для роста. «У нас очень негативная статистика: в последние десятилетия сокращается не просто сельское население, но и число самих населенных пунктов. На сегодняшний день существует почти 20 тыс. населенных пунктов, где просто никто не живет. При этом они называются сельскими населенными пунктами», – отметила Ольга.

По словам эксперта, в 2014 г. крупные и средние сельхозорганизации уменьшили поголовье КРС на 300 тыс. голов, в том числе на 100 тыс. коров, в то время как малые сельхозорганизации увеличили поголовье на 14 тыс. голов, темп роста составил 7%. Если посмотреть динамику с 2002 г., то поголовье КРС в СХО снизилось в абсолютных цифрах с 15 до 8,5 млн голов (-43%),

а по коровам – с 5,6 до 3,4 млн голов (-39%). За этот же период КФХ нарастили поголовье КРС с 709 тыс. до 2,1 млн голов – в 3 раза, а коров – с 316 тыс. до 1,054 млн голов – в 3,3 раза. Увеличили фермеры и поголовье овец с 2002 г.: с 1,8 млн до 8,6 млн голов, или в 4,7 раза. Поголовье птицы увеличилось с 2,5 млн до 8,2 млн голов – в 3,3 раза.

Что касается непростых экономических условий, крестьянские фермерские хозяйства показали увеличение поголовья КРС и коров как по году (+52 тыс. и +14 тыс. голов соответственно), так и за полугодие – поголовье КРС у фермеров увеличилось на 268 тыс. голов, коров – на 64 тыс. голов.

Если доля, приходящаяся на поголовье КФХ, в овцеводстве составляет около 50%, то в сегменте КРС – 10%. Однако при существующих тенденциях и задачах, стоящих перед государством, важно учитывать динамику ро-

ста и расширять эффективный сектор. Тогда у нас будет не только «массовое производство», но и «производство массами», т. е. большое количество малых производителей и ферм может дать более значительный суммарный эффект, чем просто масштабный бизнес.

Одним из вариантов выхода из ситуации, по мнению г-жи Башмачниковой, может стать кооперация личных подсобных хозяйств на базе опорных фермеров. «Опорный фермер, который живет на земле, создает интересный бизнес для ЛПХ на близлежащих территориях. Он может предложить им адекватные закупочные цены и привлекательные условия», – сказала представитель АККОР. В конечном итоге, полагает эксперт, это может решить проблему и снижения поголовья скота, и дефицита кормовой базы.

Генеральный директор Ин-

ститута региональных проблем Дмитрий Журавлев, подводя итоги дискуссии, заострил внимание на принципиальной важности получения максимально объективных данных о состоянии сельского хозяйства в стране.

«Не может быть управленческих решений без точной и полной информации. Поэтому столь важна сельскохозяйственная перепись, отличающаяся от других исследований своим масштабом. Это не выборочное, а полное обследование, позволяющее получить максимально объективные данные о состоянии сельского хозяйства в стране. Перепись помогает выявить узкие места, дает возможность поставить вопрос о том, каких механизмов не хватает и насколько эффективны уже имеющиеся. Для любого рационального решения перепись просто необходима», – резюмировал Дмитрий Журавлев.

Плющилки Murska – путь к успешной заготовке кормов!



Совершенствование финских плющилок на протяжении 46 лет –
залог качества и успешного осуществления технологии!

Плющилки Murska могут заготавливать корма даже в сложных погодных условиях, успевают убрать зерно до дождей и снега, заложить весь ценный урожай на хранение. Прошлый год показал, что плохие погодные условия могут наступить очень рано. Так не стоит повторять ошибок. Покупайте сейчас плющилки Murska – и вы будете с первоклассными кормами.

MURSKA

Производитель: Aimo Kortteen Koperaja Oy, Финляндия
Контакт: Марина Михеева
Тел. +(358) 44-370 0641
E-mail: marina.mikheeva@murska.fi
www.murska.fi

Координатор фирмы по РФ и СНГ: Светлана Голохвастова
Санкт-Петербург
Моб. тел. 8 (921) 907-34-26
E-mail: sve-golokhvastova@yandex.ru

САНКЦИИ И ДЕВАЛЬВАЦИЯ – ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПОСЛЕДСТВИЙ ДЛЯ МОЛОЧНОЙ ОТРАСЛИ

**Владимир Суровцев, канд. экон. наук, зав. отделом
экономических и организационных проблем развития
отраслей сельского хозяйства, доцент Северо-Западного
НИИ экономики и организации сельского хозяйства**

Материал The DairyNews



В последнее время в СМИ широко обсуждаются последствия санкций и девальвации рубля для потребителей и производителей в молочной отрасли, предлагаются различные рекомендации для государства и бизнеса.

Экономический анализ может помочь в лучшем осмыслении ситуации производителями и переработчиками молока для формирования более эффективных стратегий развития («Ничего не предпринимать» – это тоже один из видов стратегий, однако не всегда эффективный).

Санкции и девальвация оказывают различное влияние на группы потребителей в зависимости от дохода, на рынки различных видов молочной продукции и сырого молока в разных регионах.

Чем продукт менее молокоемкий, чем меньшей добавленной стоимостью обладает, чем короче срок его хранения (например, молоко пастеризованное, кефир), тем менее выгодна перевозка на большие расстояния, тем меньше объем предложения на региональном рынке зависит от предложения глобального рынка. Глобальный рынок оказывает на цены цельномолочных продуктов только опосредованное влияние, через уменьшение или увеличение спроса на сырое молоко для производства молокоемких продуктов.

Чем продукт более молокоемкий или высокомаржинальный, чем более длительным сроком хранения обладает (масло сливочное, сыры, сухое молоко, йогурты), тем меньшую долю в конечной цене реализации составляют затраты на транспортировку, тем сильнее влияние конъюнктуры глобального рынка на предложение и цены.

Ввоз молочных продуктов в Россию из-за рубежа до введения санкций в 2014 г. был ограничен только таможенными пошлинами, которые постепенно уменьшались в связи с требованиями ВТО. Цена на глобальном рынке на сырое молоко была ниже, чем в РФ.

В регионах, где молоко используется на производство цельномолочной продукции, цены были выше, чем в среднем по РФ. Так, средняя цена на молоко в Ленинградской области в 2014 г. составила 21,66 руб. за 1 кг, в том числе цена молока высшего сорта – 22,24 руб., первого сорта – 17,18 руб., что на 10,4% выше среднероссийского уровня.

В регионах, где производство молока существенно превышало потребление, но расстояние до центров

потребления было незначительным, вывоз сырого молока или произведенных в регионе цельномолочных продуктов в другие регионы (мегаполисы) был экономически оправданным, цены на сырое молоко были также относительно высокими.

В регионах, где производство молока существенно превышало потребление, но расстояние до центров реализации было значительным, вывоз сырого молока и цельномолочных продуктов был экономически неоправданным. Значительная часть молока направлялась на производство сливочного масла и сухого молока, рынок которых находился под сильным давлением глобального рынка, поэтому цены на сырое молоко были относительно низкими. Например, в регионах Приволжского федерального округа – Башкортостане, Татарстане, Удмуртии, Кировской и Нижегородской областях – цены на сырое молоко были на 6-10% ниже среднероссийского уровня.

Рынок цельномолочной продукции более требователен к безопасности, поэтому переработчики предъявляют повышенные требования к показателям качества и вводят дополнительные надбавки на молоко, пригодное для производства продукции в наиболее привлекательных сегментах рынка. По более высоким ценам производители готовы закупать сырье, отвечающее требованиям для производства детского питания, йогуртов, ультрапастеризованного молока, с развитием сетевой торговли – пастеризованных продуктов с удлиненными сроками хранения. Поэтому эффективность инвестиций «в качество и безопасность» производимого молока повышается. Быстрыми темпами модернизируется система доения, устанавливаются современные танки-охладители, применяются высококачественные расходные материалы, в производстве осваивается система управления HACCP (англ. Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP) – анализ рисков и критические контрольные точки). Так, в Ленинградской области уже в 2008 г. доля молока высшего сорта по действовавшему в то время ГОСТу составляла 93% (по России в среднем 36%), что способствовало установлению

закупочной цены на молоко в размере 14,1 руб./кг (в ценах 2008 г.), или на 8% выше, чем в среднем по РФ.

В регионах, ориентированных на производство преимущественно цельномолочной продукции, хозяйства населения и мелкие фермерские хозяйства были вынуждены выйти из бизнеса или сменить специализацию, т.к. обеспечить высокие стандарты безопасности (санитарного качества) в мелкотоварном производстве значительно труднее, чем на индустриальных животноводческих объектах. Поэтому в таких регионах высока доля сельхозорганизаций и крупных фермерских хозяйств с поголовьем около 100 коров и более. В Ленинградской области доля сельскохозяйственных организаций в производстве молока даже в кризисные годы не опускалась ниже 70%, вернувшись к дореформенному показателю 93% в 2013 г. В то же время доля сельхозорганизаций в Республике Марий Эл составляла в 2013 г. 49,2%, в Чувашской Республике – 27,2%, в Республике Башкортостан – 31,5%.

Ответные санкции, введенные в августе 2014 г., двукратная девальвация рубля в его конце привели к фактическому «закрытию» российского рынка молочных продуктов от основных конкурентов. До осени 2014 г. цены на цельномолочные продукты зависели в основном от платежеспособного спроса, тогда как на молокоемкие – от глобальной конкуренции, конъюнктуры цен на молокопродукты на мировом рынке.

Темпы роста цен в 2014 г. составили:

- молоко питьевое пастеризованное – 117,3%,
- сыры – 120,2%,
- сливочное масло – 106,0%,
- творог – 112,7%,
- сметана – 109,8%.

Высокие темпы роста цен наблюдались в 2014 г. на сыр, так как санкции привели к его дефициту, и на молоко пастеризованное в связи с ростом спроса на более дешевые продукты из-за снижения реальных доходов на-

селения, что привело к смене потребительских предпочтений – ограничению потребления более дорогих высоко-маржинальных молочных продуктов.

По годовому росту объемов производства лидировали молокоемкие продукты.

Темп роста объемов за 2014 г. по видам продуктов составил:

- сыры и сырные продукты – 114,1%,
- сливочное масло – 111,9%,
- сухие молочные продукты – 126,7%.

Вместе с тем производство цельномолочной продукции составило 99,1% к уровню 2013 г.

Девальвация рубля усилила дифференциацию темпов роста цен на различные категории молочных продуктов в конце 2014 г., сильнее повлияла на предложение и цены молокоемких продуктов, т. к. они, несмотря на сокращение импорта, завозятся из-за рубежа и на их цену влияет не только мировая цена, но и курс национальной валюты. Значительное сокращение импорта молокоемких продуктов привело к быстрому снижению их предложения, росту цен на внутреннем рынке, увеличению объемов производства отечественными производителями. В то время как цены

на цельномолочную продукцию зависят в большей степени от регионального предложения, которое неэластично в краткосрочном периоде.

В настоящее время на цены молокопродуктов влияют изменение платежеспособного спроса, снижение реальных доходов населения.

Спрос на молочные продукты относительно неэластичен по доходам и цене, однако эластичность на молокоемкие и высокомаржинальные молочные продукты выше, чем на продукты с относительно низкой добавленной стоимостью. Различия связаны с широтой ассортимента внутри видов молочных продуктов (композиционно – различные наполнители, дифференцированное содержание молочного жира, функционально – легкие, диетические и с высоким содержанием компонентов, разнообразная упаковка и т. д.) и возможностями замещения потребления схожими категориями (например, йогурты и молочные коктейли), что расширяет возможности потребительского выбора. Следовательно, в результате роста цен совокупный спрос на цельномолочные продукты снизится в меньшей степени, чем на молокоемкие.

Исследования зависимости потребления молока и молочных продуктов от изменения доходов населения, проведенные на основе данных Росстата о

расходах и потреблении продуктов в децильных группах с различным уровнем доходов в 2007-2008 гг., позволяют прогнозировать, что в будущем большая часть населения России отзовется на изменение дохода на 1% изменением потребления молока в диапазоне от 0,64 до 0,43%. Лишь две наиболее обеспеченные группы населения из десяти отличаются неэластичным потреблением молочных продуктов по доходам – 0,22 и 0,13%. Следовательно, снижение реальных располагаемых доходов населения приведет к существенному изменению потребительского спроса: росту спроса на цельномолочную низко-маржинальную продукцию, замещению большинством населения России части молокоемких продуктов более дешевыми продуктами-субститутами, что приведет к медленному росту или стабилизации цен на рынке молокоемких продуктов при умеренном росте цен на цельномолочные продукты.

Безусловно, на молочном рынке будут сказываться и меры по стабилизации цен, предпринимаемые государством и активно поддерживаемые крупнейшими торговыми сетями. Рыночная власть торговых сетей при «заморозке цен» позволяет, сохраняя объемы продаж, перераспределить большую часть своих ценовых потерь на переработчиков и производителей сырого молока.

Прогноз темпов роста цен и объемов производства по основным группам молочных продуктов при снижении реальных доходов населения, стабилизации курса рубля, отмене или сохранении санкций

	Группы молочных продуктов		
	Цельномолочная продукция	Масло сливочное	Сыры
Состояние до введения санкций и девальвации рубля	Опережающий темп роста цен и объемов производства	Стагнация цен и объемов производства	Стагнация цен и снижение объемов производства
Текущая ситуация в результате действия санкций и девальвации рубля	Умеренный темп роста цен, стагнация объемов производства	Умеренный темп роста цен и объемов производства	Опережающий темп роста цен и объемов производства
Прогноз при стабилизации курса рубля и сохранении санкций	Рост потребления низко-маржинальных продуктов (на фоне снижения платежеспособности населения), рост объемов, стабилизация или медленный рост цен	Сокращение потребления, переход потребителей на товары-субституты. Стагнация цен и объемов производства	Сокращение потребления. Стагнация цен при росте объемов производства
Прогноз при стабилизации курса рубля и отмене санкций	Рост потребления низко-маржинальных продуктов, рост объемов производства, стабилизация или медленный рост цен	Снижение цен и объемов производства	Снижение цен и объемов производства наиболее быстрое в сегменте дорогих продуктов, ориентированных на потребителей со средним уровнем дохода

СОВРЕМЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПИЩЕВЫХ ЛАБОРАТОРИЙ

ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ МЯСА

- Комплексный анализ за 45 секунд
- Анализ мяса, мясных продуктов при минимальной пробоподготовке
- Определяемые параметры: белок, жир, влажность, коллаген, соль
- Возможность установки как в лаборатории, так и на производственной линии
- Дополнительные калибровки для анализа твердых молочных продуктов.



АНАЛИЗ МОЛОКА методом ИК-спектроскопии



- Время анализа менее 1 минуты
- Анализ молока, сливок, кисломолочных продуктов, йогуртов, сыворотки и др.
- Примеси, жир, белок, лактоза, сухое вещество и СОМО, мочевины, плотность, точка замерзания, кислотность, СЖК, казеин
- Производительность от 50 до 700 образцов/час

Москва
ул. Магаданская, 7/3
тел./факс:
(495) 747-0508
sales@dia-m.ru

Новосибирск
пр. Акад.
Лаврентьева, 6/1
тел./факс:
(383) 328-0048
nsk@dia-m.ru

Казань
ул. Парижской
Коммуны, д. 6
тел./факс:
(843) 210-2080
kazan@dia-m.ru

Санкт-Петербург
ул. Профессора
Попова, 23
тел./факс:
(812) 372-6040
spb@dia-m.ru

Ростов-на-Дону
пер. Семашко, 114
тел./факс:
(863) 250-0006
rnd@dia-m.ru

Пермь
Представитель
в УФО
тел./факс:
(342) 202-2239
perm@dia-m.ru

Воронеж
тел./факс:
(473) 232-4412
voronezh@dia-m.ru

При общем ухудшении ситуации на розничном рынке молочных продуктов можно прогнозировать рост спроса на цельномолочную продукцию, в том числе с более длительными сроками хранения, при некотором снижении спроса на молокоемкие продукты (кроме сыра). Соответственно, возрастет спрос со стороны перерабатывающих предприятий на молоко высокого качества и уменьшится – на молоко низкого качества. Поэтому, несмотря на девальвацию, инвестиции в зарубежные технологии доения, охлаждения, хранения и транспортировки молока, обеспечивающие высокое качество (санитарное и композиционное), будут экономически эффективны.

Исследования производственных сельскохозяйственных организаций Ленинградской области, содержащих голштинизированный черно-пестрый скот, за 2011-2013 гг. показали, что увеличение жирности молока в совокупности исследуемых хозяйств на 0,1% приводит к росту цены реализации молока на 4-8%. В группе хозяйств,

достигших жирности молока 3,6%, дальнейший рост на 0,1% соответствует росту рентабельности на 5,6 п. п. При этом в большинстве хозяйств с высокой жирностью молока его себестоимость не превышает себестоимость в хозяйствах, производящих молоко с низким композиционным качеством (подробно вопросы эффективности повышения качества молока рассматривались автором в журнале «Молочная промышленность» № 8 за 2014 г.).

Отмену дифференциации государственной поддержки объемов производства молока в зависимости от его качества можно оценить неоднозначно. С одной стороны, это оправданно, так как затруднен эффективный и объективный контроль показателей качества молока органами управления АПК, с другой – у производителей снизилась мотивация инвестировать в качество. Решением данной проблемы могла бы стать первоочередная поддержка освоения технологий, способствующих повышению качества молока.

Стремление молокопереработ-

чиков занять наиболее выгодные сегменты рынка молочной продукции повышает спрос на сырье высокого качества, следовательно, часть инвестиционных рисков в условиях высокой волатильности на финансово-кредитных рынках им экономически целесообразно разделить с производителями молока.

Дополнительным аргументом в пользу поддержки региональными переработчиками молока сельхозпроизводителей является активизация иностранных инвесторов в молочной отрасли, которые либо стремятся выстроить полный цикл производства и переработки, либо ориентируются на транснациональные молокоперерабатывающие компании.

Так, в центральных и южных регионах России реализуются или готовятся к запуску масштабные проекты российско-германского агрохолдинга «ЭкоНива-АПК», французского холдинга Danone совместно с «Дамате», «Русмолко» совместно с сингапурской Olam International. В Псковской об-



ласти датская компания Trigon Agri расширяет реализующийся с 2008 г. проект в Дновском районе («Ферма Добручи»), планируя строительство еще трех комплексов по 1800 коров в других районах области, сумма инвестиций 2,4 млрд руб., предполагается соинвестирование проекта компаниями Danone. В Московской области вьетнамская компания TH true Milk планирует инвестировать в создание агропромышленного парка 1 млрд долл., привлекая на эту площадку предпринимателей и из других стран Юго-Восточной Азии. Руководителями крупнейших молочных регионов обсуждаются перспективы сотрудничества и привлечения инвестиций в молочную отрасль с партнерами из Латинской Америки, Китая.

Контролируемые зарубежным капиталом переработчики молока активно развивают программы расширения сырьевой базы и закрепления за собой производителей молока. Например, компания Danone продолжает реализацию программ поддержки партнеров-поставщиков молока, в т. ч. авансирование сельхозорганизаций под весеннюю посевную, предоставление хозяйствам прямых займов на закупку нетелей, помощь в привлечении инвестиций от банков-партнеров.

Реализуются пилотные проекты с компаниями, поставляющими генетический материал, на постоянной основе организуются обучающие программы по кормлению, кормопроизводству и другим актуальным вопросам в Молочной Бизнес Академии.

Повышение активности иностранного капитала на рынке реальных активов в России закономерно. Девальвация повысила привлекательность молочной отрасли для иностранных инвесторов, имеющих доступ к зарубежному финансовому капиталу. Стоимость активов в РФ в иностранной валюте снизилась, возникли дополнительные преимущества производителей с зарубежным финансированием из-за роста процентных ставок в российских банках и существенного ухудшения инвестиционных возможностей российских производителей молока. Стоимость продукции в валюте также снизилась, но по сравнению с большинством европейских стран цена на сырое молоко в РФ даже при новом курсе рубля остается относительно высокой. Так, в Латвии средние закупочные цены на молоко в течение 2014 г. снизились на 38,5%, до 20-23 евроцентов за литр, в Эстонии – на 39%, до 24 евроцентов. В среднем по РФ закупочная цена на молоко в декабре 2014 г. составила 20,79 руб. (около 30 евроцентов).

Дополнительным фактором необходимости поддержки собственной сырьевой базы является начавшийся в 2014 г. «бум» строительства молокозаводов в Чувашии, Бурятии, на Алтае, в других регионах Сибири, открытие множества небольших частных сыроварен, что только увеличит конкуренцию за качественное сырое молоко.

Эффективность конкретных форм механизмов интеграции переработчиков и производителей молока будет зависеть не только от внешних условий, но и от региональных особенностей. Во многом интеграция в Ленинградской области обеспечила высокие темпы технологического перевооружения молочного животноводства и динамичное развитие отрасли. В 2014 г. продуктивность на фуражную корову в сельхозорганизациях достигла 7631 кг.

Повышение активности отечественных переработчиков по поддержке «своих» производителей молока, распределение инвестиционно-финансовых рисков между переработчиками и производителями необходимо не только для повышения продовольственной безопасности России, но и для обеспечения устойчивой конкурентоспособности российских молокоперерабатывающих предприятий.

LA BUVETTE

Специалист по поению



реклама

Система модульного поения



Модуль на базе Multi-Twin™ 200 л
Дополнительные баки
Для одновременного поения 6-7 коров. Возможно присоединение большого количества дополнительных баков.

Большая поилка из полиэтилена



Версия антизамерзание (до -20°C) с 4 нагревательными элементами 24 V / 80 W.



Нерж. сталь и полиэтилен



Большая поилка для стойлового содержания скота для больших стад.

Эффективна до -30°C!



Незамерзающая поилка без электричества для большого стада.



По всем вопросам обращаться: Диана ПРЕЦИОЗИ
Тел.: +33 324 52 37 23 - d.preziosi@labuvette.fr
Rue M. Péria - P.A. Ardenne Emeraude - CS 50749 Tournes - 08013 CHARLEVILLE-MÉZIÈRES Cedex (Франция)
www.labuvette.com

СЕМЕЙНЫЕ ТРАДИЦИИ НА СЛУЖБЕ У КРС



BIORET AGRI – это семейная компания, специализирующаяся на разработке, производстве и продаже матрасов и резиновых покрытий для коров. Компания BIRET AGRI была создана в 1993 г. фермером Аленом Биоре, новатором в области решений для комфорта коров, и на сегодняшний день является лидером по производству линейных матрасов для животных и единственным французским производителем данного продукта.

В современном мире, где одинаково важны как рентабельность и продуктивность, так и комфорт, Bioret Agri воплощает свои знания и умения в жизнь. Более 1 200 000 коров отдыхают и перемещаются в комфорте и безопасности благодаря продуктам, разработанным на предприятии.

Для обеспечения здоровья коровы и ее продуктивности необходимо понять физиологические нужды животного и окружающей его среды. Комфорт при лежании является очень важным элементом. Корова лежит в стойле около 12-14 часов в день. Отдых необходим для ее восстановления. 80% отдыха уделяется пищеварительному процессу. Неблагоприятные условия могут вызвать стресс и повлиять на снижение продуктивности. Удобная лежка и комфорт, обеспечен-

ный животному в стойле, улучшают кровообращение коровы на 30%.

Компания BIRET AGRI предлагает продукцию, которая позволяет решить основные проблемы в коровнике: создать комфорт при лежании в стойле, поддержать здоровье копыт и безопасность при передвижении, а также бороться с влажностью – главным врагом в коровнике, источником возникновения бактерий и таких болезней, как мастит.

Гамма продуктов производства BIRET AGRI включает в себя матрасы для молочных коров (Elista, Louisiane), матрасы для телят (Primistar, Babystar), резиновые коврики в рулонах для стойл с использованием соломы (studded rubber, Altea), резиновые покрытия для навозных аллей, зон передвижения, галерей, накопителей (пазловая резина DALOA) и покрытия

в рулонах (DELTA DIAM 16 mm), а также матрасы для решения проблем недостаточного уклона в стойле (Optima, Altea) и инновационные решения для мониторинга животных на ферме (матрас с коммуникативными функциями SMART MAT).

Компания BIRET AGRI имеет дистрибьюторскую сеть не только во Франции, но и в других ключевых странах – производителях молока на всех континентах. Ее постоянные задачи – это улучшение качества продукции, инновационное развитие и способность найти решение для любого клиента. Вся продукция прошла испытания в лабораториях и на экспериментальных фермах и имеет сертификаты качества немецкого сельскохозяйственного общества (DLG). Компания применяет индивидуальный подход к каждому клиенту и



Ферма на 600 голов, агрохолдинг «Кубань», Усть-Лабинский район Краснодарского края

предлагает адаптированный ассортимент для каждой страны.

Большое внимание уделяется сервису. Технические специалисты BIRET AGRI осуществляют шеф-монтаж или комплексный монтаж, чтобы исключить риск неправильной эксплуатации. Команда инженеров готова изучить любой запрос и найти персонализированное решение для конкретной фермы.

Многие рассматривают покупку матрасов и резиновых покрытий в навозные проходы как роскошь. Но на самом деле, обеспечивая коровам комфорт, безопасность, здоровье копыт, вы экономите на ветеринарных услугах и сокращаете риски потерь в стаде. Животное, которое хорошо отдыхает и правильно питается, дает больше молока и дольше живет, а следовательно, является более рентабельным для фермера.

BIORET AGRI на российском рынке

Продукция компании BIRET AGRI представлена на российском рынке с 2008 г. и на сегодняшний день имеет развитую дистрибьюторскую сеть по всей стране, от Краснодара до Западной Сибири. Ее матрасы и резиновые покрытия установлены на таких предприятиях, как Думиничский молзавод (Калужская обл.), агрохолдинг «Авида» (Белгородская обл.), совхоз им. Ленина (Московская обл.), ООО «Нива»

(Брянская обл.), агрохолдинг «Кубань» (Краснодарский кр.) и др.

Специально для российского рынка BIRET AGRI объединила свои ноу-хау с компаний «РИФ АМЕТИСТ», крупнейшим в России производителем пенополиуретана, для создания качественных и конкурентоспособных франко-российских продуктов, матраса для молочных коров ELISTA, матрасов для молодняка PRIMISTAR и BABYSTAR. Внутренний наполнитель российского производства был протестирован в лабораториях BIRET AGRI и полностью отвечает европейским критериям качества. Компания дает такую же гарантию на продукцию с наполнителем «Аметист», как и на матрас с наполнителем, произведенным во Франции.

Матрас ELISTA имеет наибольший успех на рынке России, поскольку он специально адаптирован для российского континентального климата с низкими температурами зимой и жаркими – летом. Благодаря теплоизоляционным свойствам наполнителя из пенополиуретана матрас не теряет свою форму и обеспечивает стабильный комфорт коровам во все времена года. Более того, отсутствие стыков в матрасе предотвращает риск попадания бактерий между стойлами и возникновения проблем гигиены. Верхнее резиновое покрытие матрасов впервые было изучено с учетом коэффициента трения. Так называе-

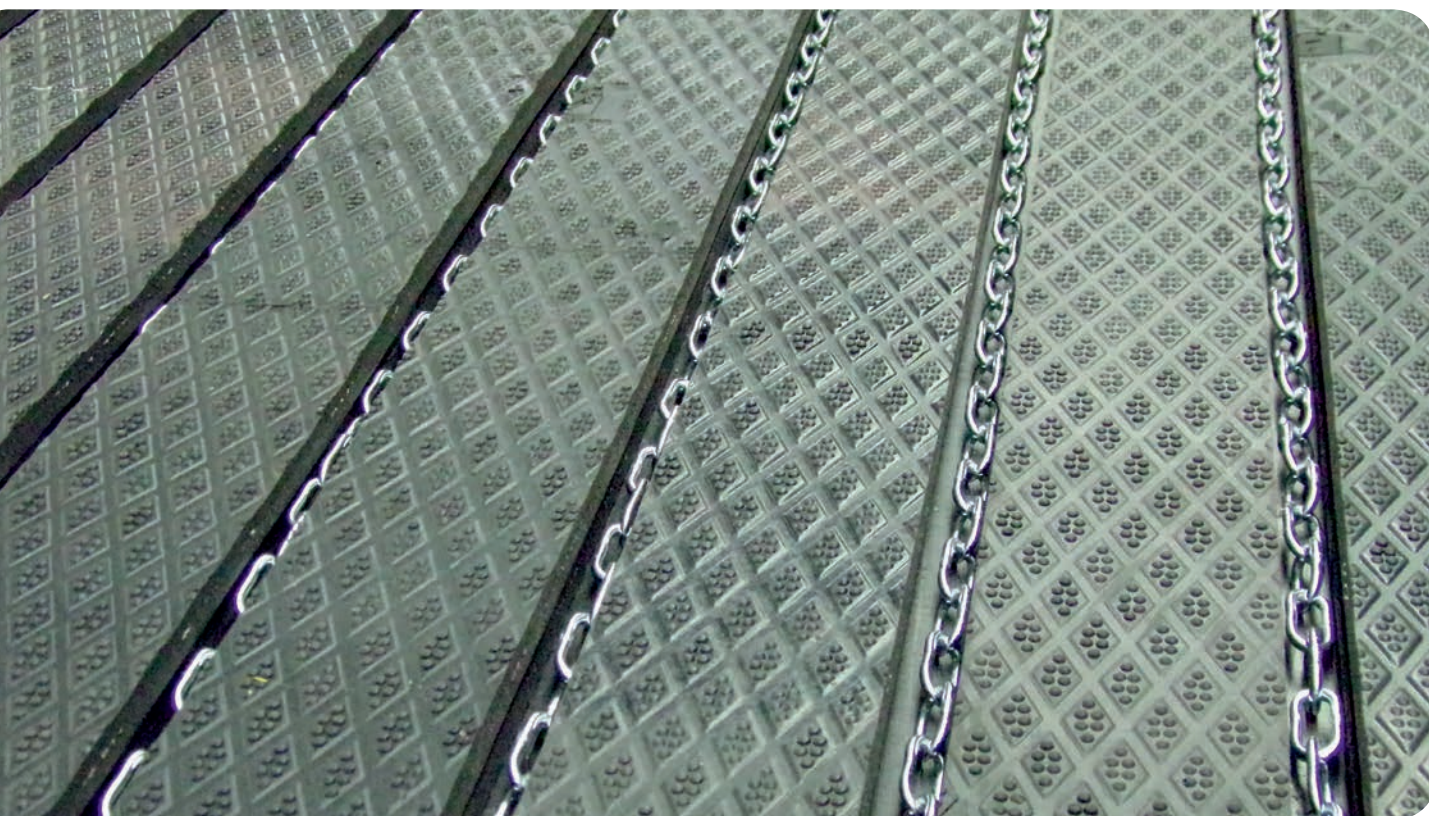
мый эффект «персиковой кожи» на покрытии гарантирует мягкий контакт с телом животного и значительно сокращает трение между резиной и кожным покровом, обеспечивая коленным суставам защиту от абразивности. Специальный дренажный дизайн облегчает стекание жидкости, что позволяет матрасам быстро высыхать и таким образом бороться против влажности, главного фактора образования бактерий в коровнике.

Продукт специально создан для управления большими стадами, как в России. Матрасы в рулонах Elista уменьшают риск появления проблем со здоровьем животных и снижают трудовые затраты. Не существует минимального или максимального количества скотомест, на которые матрасы производства BIRET AGRI могут быть адаптированы. Они могут покрывать любую длину стойлового ряда. Главная цель компании – это обеспечение комфорта и безопасности животным. Гарантия на данный матрас составляет 10 лет.

Товары постоянно находятся на складе в Санкт-Петербурге. Команда во Франции и дилеры компании в России готовы ответить на запросы клиентов в кратчайшие сроки. Чтобы узнать местонахождение ближайшего дилера, нужно обратиться в головной офис во Франции, к экспорт-менеджеру Елене Бакиной (e-mail: exporteb@bioret-agri.com; тел. + 33 670288606).

РЕВОЛЮЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ С КОПЫТАМИ

НОВОЕ РЕЗИНОВОЕ ПОКРЫТИЕ С НЕСКОЛЬЗЯЩЕЙ
ПОВЕРХНОСТЬЮ ДЛЯ КОРИДОРОВ НАВОЗООУДАЛЕНИЯ
MAGELLAN ПОЛУЧИЛО ПРЕМИЮ «ЛУЧШИЙ ПРОДУКТ»
НА ВЫСТАВКЕ AGROFARM



В ЧЕМ СОСТОИТ ПРОБЛЕМА?

Проблемы копыт животных являются основной статьёй затрат для животновода и первым критерием выбраковки во Франции. Важно отметить, что многие проблемы, связанные с нарушением репродуктивной функции коров, имеют в своей основе болезни конечностей животных.

Естественное передвижение коров

в здоровой окружающей среде – это залог здоровья животных, экономической эффективности бизнеса и спокойствия животновода.

Большинство ферм в России также страдают от того, что копыта коров постоянно находятся в жидкой среде, и от этого возникают такие болезни, как копытцевый дерматит, болезнь Мортелларо и другие проблемы, про-

должительность жизни коровы сокращается, значительно увеличиваются ветеринарные расходы.

ТЕХНОЛОГИИ MAGELLAN

Magellan – это первое резиновое покрытие с интегрированными абразивными материалами для активных коридоров навозоудаления.

Покрытие Magellan состоит из

моноконтинентной резины в рулонах с двухсторонней поверхностью разного дизайна: верхняя поверхность с ромбовидным дизайном адаптирована к морфологии копыта животного для удобного и комфортного перемещения коров, нижняя – к полу навозного коридора для лучшего прилегания к поверхности.

Данный продукт имеет встроенные каналы, позволяющие обеспечить постоянный вывод навозной жижи, и ограничивает образование аммиака при помощи капельной системы. Навозная жижа скользит по канавкам для эвакуации жидкости, что обеспечивает постоянный контроль микробной окружающей среды аллей. Аллеи становятся «самоочищающимися», что играет важную роль для здоровья животных. Такая система позволяет собирать и выталкивать (с помощью цепей, веревок) жидкости, которые передвигаются внутри каналов, так, чтобы направить движение в направлении к навозным лагунам. Таким образом осуществляются автоматическая непрерывающаяся эвакуация и быстрое управление навозом. Это является дополнительным фактором удобства в плане очистки навозных коридоров.

Копытцевая, или роговая, подошва коровы находится выше навозной жижи благодаря выводным каналам. Копыто остается сухим, его наконечник не соприкасается с уриной жидкостью, которая является одним из главных источников множества копытных заболеваний.

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ АММИАКА

Франция на сегодняшний день держит пальму первенства по выбросу аммиака в Европе. 97% его объема приходится на сельскохозяйственный сектор. Выброс аммиака в животноводстве в основном происходит из-за синтеза урины животных.

При продолжительном вдыхании воздуха, содержащего аммиак, у коров снижаются количество гемоглобина, щелочной резерв крови, нарушаются газообмен, переваримость питательных веществ (протеина, жира и клетчатки) и падают удои. Поступление больших количеств аммиака в кровь вызывает сильное возбуждение центральной нервной системы – головного, спинного и в особенности продолговатого мозга, у животного появляются судороги. Это может привести к летальному исходу.

Инновационный продукт компании «БИОРЕТ АГРИ» позволяет разрешить эту проблему и сохранить стадо в здоровом состоянии. Беспереывная капельная система пульверизации с помощью конвейерных веревок помогает осуществлять полную дезинфекцию/постоянную обработку навозных аллей. Специально разработанные моющие средства для гигиены, комбинированные с водой системы дозирования/смешивания адаптируются к проблемам, возникающим на ферме,



Генеральный директор компании BIORET AGRI
Jean-Vincent BIORET на вручении премии
«Лучший продукт AgroFarm 2016»

обеспечивают превентивное лечение в навозных аллеях и благоприятно влияют на общее состояние животных. Здоровые коровы дают больше молока и дольше живут.

Благодаря «умной» системе:

- роговая подошва коровы не соприкасается с мочевой жидкостью, копыта животного становятся твердыми и здоровыми;
- коленные суставы животных защищены при ходьбе по нескользящей мягкой резиновой поверхности;
- бактериальные проблемы в навозных аллеях, провоцирующие такие проблемы копыт, как болезнь Мортелларо, находятся под полным контролем;
- происходит снижение уровня аммиака и его постоянный контроль (в некоторых странах уже приняты меры по снижению уровня аммиака).

Покрытие Magellan – уникальный, не имеющий аналогов в мире продукт, обеспечивающий автоматический постоянный вывод урины и других жидкостей из проходных коридоров. Продукт компании «БИОРЕТ АГРИ» позволяет сохранить стадо в здоровом состоянии. Он может применяться как для молочного, так и для мясного стада.

НА СТРАЖЕ СОВРЕМЕННЫХ АГРОТЕХНОЛОГИЙ

Вячеслав Рябых,
фото автора

КАК РАЗВИВАЕТСЯ ОДНА ИЗ ПЕРЕДОВЫХ МОЛОЧНЫХ ФЕРМ ПОДМОСКОВЬЯ?



Сегодня население все реже обращает внимание на происхождение тех продуктов, которые продаются в супермаркете. Зачастую никому неинтересно, произведены ли они на ферме в их родном городе или завезены из-за границы. Тем не менее предприятий, поставляющих продукцию на российский прилавок, становится все больше. Одно из них – «Современные агротехнологии», выпускающее для Московской области продукцию под брендом «Рыжово». Появилось оно 10 лет назад. Корреспондент «РА» отправился в хозяйство, чтобы увидеть все своими глазами и пообщаться с генеральным директором Константином Тишенковым.



Генеральный директор ООО
«Современные агротехнологии»
Константин Тишенков

ОТКУДА ПОШЛИ «СОВРЕМЕННЫЕ АГРОТЕХНОЛОГИИ»?

Если фермы, занимающиеся молочным животноводством, возникают – значит, это кому-нибудь нужно. «Современные агротехнологии» – часть инвестиционной группы «Абсолют» (в октябре 2015 г. отметила 25 лет), где существует подразделение «агродеятельность». В ней находятся два предприятия – «Щапово-агротехно» и «Современные агротехнологии», расположенные по соседству,

в Подольском районе Московской области. При этом полеводческий отряд у обеих ферм всего один и обслуживает оба предприятия. Но юридически это разные компании.

«Современные агротехнологии» существуют с 2005 г. А сам молочный комплекс на 850 голов (с учетом молодняка количество доходит до 1700) был запущен в ноябре 2008 г. Сегодня на ферме, где находятся коровы на беспривязном содержании, работают 48 человек, а всего на предприятии 99 человек (столько же и на соседнем «Щапово-агротехно»).

«Ранее на этом месте был расположен учхоз «Михайловский». После того как он разорился, на базе его земель и коровников была возведена ферма. Сегодня все старые постройки снесены, а на этом месте находится современная молочная ферма. Есть у компании и собственный цех по переработке», – рассказывает генеральный директор ООО «Современные агротехнологии» Константин Тишенков.

Общая площадь сельхозугодий – 5 тыс. га. Основная сфера деятельности – молочное животноводство.

Все животные содержатся на беспривязном содержании. Три

больших коровника для дойных коров, три здания для молодняка. В индивидуальных домиках телята живут до 2 месяцев, их поят только цельным молоком.

В качестве кормов используются соя, рапс, свекловичный жом, собственные сочные корма из кукурузного силоса, премиксы, минеральные подкормки. «Наше стадо высокоудойное, мы доим 10 тыс. кг на голову, а коровы в выборе кормов очень требовательны и щепетильны, поэтому на кормах мы не экономим и стараемся давать животным все, что им необходимо», – поясняет Константин Тишенков.

Большую часть продукции завода покупает по эксклюзивному контракту крупный переработчик молока компания Campina (ее наиболее популярные торговые марки – йогурты Fruttis и «Нежный»), которая расположена в Ступино.

Доля собственной переработки у «Современных агротехнологий» пока небольшая – компания сегодня производит сыр, ряженку, сметану, творог, масло, творожную массу. Все это реализуется по Московской области через сеть собственных палаток под брендом «Рыжово». В





дальнейшем планируется увеличение собственной переработки.

«Долгое время мы выпускали только моцареллу, а сейчас добавились сыр итальянский домашний, сыр моцарелла для пиццы и вся линейка, связанная с молоком», – говорит Константин Тищенко.

В компании уверены, что в плане качества в ближайшем Подмосковье у них конкурентов нет, так как они производят «натуральную про-

дукцию без каких-либо добавок в отличие от многих молочных комбинатов, которые всем известны».

«Мы выставляем продукт по той цене, по которой нам выгодно продавать, независимо от того, что рядом может лежать сырный продукт и некачественное сливочное масло», – поясняет Константин Тищенко. – Наше масло продается в палатке по 800 рублей за килограмм, хотя вы можете найти в магазине по 400 рублей и де-

шевле. Проблем с реализацией у нас нет – мы производим ровно столько, сколько можем продать».

ДЕЛО ТЕХНИКИ

Современное хозяйство невозможно представить без передовой сельскохозяйственной техники, особенно в летний период.

В области навозоразбрасывателей, бочек и прицепов «Совре-

менные агротехнологии» сделали ставку на бренд бельгийской фирмы Joskin. Часть техники (два прицепа Joskin Silospace 2245) была куплена еще компанией «Щапово-агротехно» и после того, как предприятия стали работать вместе, перешла к «Современным агротехнологиям».

«Всего у нас пять единиц техники Joskin: три прицепа для перевозки силоса и сенажа, бочка для внесения жидкой органики и навозоразбрасыватель. Посчитайте, сколько лет они работают (получается около 10 лет для трех первых приобретенных единиц и 4 года – для двух остальных) и, несмотря на это, какой у них замечательный вид!» – говорит Константин Тищенко.

Коней на переправе фирма решила не менять. Поскольку техника продемонстрировала высокий уровень работ, несколько лет назад были приобретены еще один прицеп Silo-SPACE 20/40 и навозоразбрасыватель Ferti-SPACE.

«Главное, не плодить зоопарк из техники. Допустим, вы покупаете в магазине творожок, о котором знаете, что он вкусный. Вы купите другой только в том случае, если любимого продукта в магазине нет. Joskin устра-

ивает нас по характеристикам, это рабочая лошадка. В основном мы используем технику летом для перевозки зеленой массы (силоса и сенажа). Она может поднимать 20 тонн за одну поездку», – объясняет свой выбор Константин Тищенко.

Разбрасыватель применяется с конца августа, когда начинается перепашка полей. В этот период он начинает разбрасывать навоз.

В технологическом парке есть и прицепы из Белоруссии, но в их линейке, к сожалению, нет агрегатов большого объема. Они используются зимой для вывоза навоза, так как эксплуатировать для этого зарубежную технику нерационально.

Вопрос использования импортной техники в дальнейшем стоит для компании, как никогда, остро. Из-за колебаний курса валют вопрос покупки нового оборудования пока снят с повестки дня.

КРИЗИСНЫЕ ГОДЫ

Тяжелые экономические реалии оказывают влияние на финансовые показатели компании. В прошлом году прибыль снизилась практически в два раза из-за роста курса евро – значительно выросли цены

на запасные части для техники и стоимость ингредиентов в кормах для животных.

Помимо экономических есть и другие препятствия для расширения.

«У нас же вокруг Москва. Если вы посмотрите на план развития этих территорий до 2030 года, то там этих ферм не существует, здесь будут дома и парки. Зачем нам планировать то, что заведомо является несбыточным? А так у нас всегда есть возможность поднять количество скота на 10-15 голов», – поясняет Константин Тищенко.

Поэтому пока в планах предприятия увеличивать надои, улучшать качество кормов, повышать интенсивность, делая выработку на одного рабочего больше.

Единственная сегодня возможная стратегия выживания, как считают в компании, – рассматривать текущую экономическую ситуацию как временную.

«Это не только наше мнение, мы слышим похожие оценки и от правительства, которое говорит о том, что в 2016 году инфляция снизится если не до нуля, то значительно, и начнется экономический рост. Почему мы не должны этому верить?» – говорит Константин Тищенко.



УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ:
НАДСТАВКИ ДЛЯ
ПЕРЕВОЗКИ СИЛОСА

FERTI-SPACE

Низкий центр тяжести

Легкая тяга

Большая ширина разбрасывания с вертикальными валами для тяжелых навозов и компостов или с разбрасывающими дисками для извести и помета

JOSKIN

Тел. +32 42 70 23 14 - www.joskin.com



КОМПАНИЯ
АГРОРОС

ООО «Компания Агророс»
620026, г. Екатеринбург, ул. Белинского, д. 83, 10 этаж
Тел. (343) 229-55-80
E-mail: office@agroros-company.ru
www.agroros-company.ru

Представительство ООО «Компания Агророс» в Москве
115280, г. Москва, ул. Ленинская Слобода, д. 19
БЦ «Омега Плаза»
Тел. (495) 980-81-87
+ 7 916 210-73-42

ANDRITZ

Мы созданы, чтобы
эффективность научных технологий
обратить на благо человеку!



Витамины
Премиксы
Концентраты
Престартерные корма
Ферменты
Аминокислоты
Растительные протеины
Органические кислоты
Адсорбенты микотоксинов
Заменители цельного молока
Посевной материал



реклама

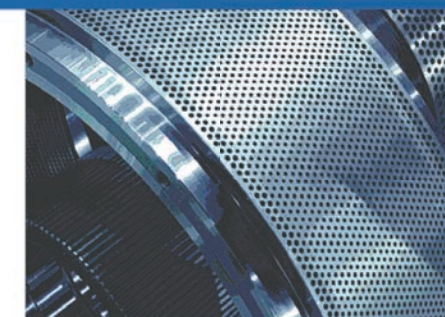
Ваш глобальный поставщик технологического оборудования для комбикормовой промышленности



реклама

ANDRITZ является одним из ведущих мировых поставщиков технологий, систем и услуг в области передового промышленного оборудования для комбикормовой промышленности. Обладая глубокими знаниями о каждом ключевом процессе, мы способны разрабатывать совместимые и однородные проекты от приема сырья до упаковки готового корма.

Мы поставляем ключевое оборудование и заводы для кормовой промышленности с 1930-х годов и поэтому обладаем обширными знаниями и пониманием растущих потребностей рынков комбикормов. Мы используем эти знания и направляем все наши усилия на удовлетворение требований наших клиентов.



ANDRITZ Feed & Biofuel A/S
Europe, Asia and South America: andritz-fb@andritz.com
USA and Canada: andritz-fb.us@andritz.com

www.andritz.com

AGROFARM-2016: ДЕСЯТЬ ЛЕТ ВМЕСТЕ!



Более 360 компаний из 27 стран мира стали участниками Международной специализированной выставки животноводства и племенного дела «АгроФарм-2016».

Международная выставка «АгроФарм», которая в этом году отмечает свой десятилетний юбилей, – совместный проект ОАО «ВДНХ» и «ДЛГ е.Ф.». Ежегодно на форум съезжаются профессионалы отрасли из 70 российских регионов: владельцы крупных животноводческих комплексов и птицефабрик, главы фермерских хозяйств и индивидуальные предприниматели, инвесторы, руководители и топ-менеджеры оптовых компаний и дилерских сетей. В этом году в крупнейшем отраслевом мероприятии приняли участие ведущие компании из 27 стран мира, в том числе из России, Германии, Франции, Италии, Испании, Дании, США, Канады, Китая и Южной Кореи.

Открывая «АгроФарм-2016»,

директор Департамента животноводства и племенного дела Министерства сельского хозяйства Владимир Лабинов подчеркнул, что в новый год отрасль входит с хорошими показателями. «Мы достигли абсолютной самообеспеченности в сегменте продукции птицеводства, обеспечили достижение уровня производства бройлеров до 6 млн т, с приростом 8% по сравнению с прошлым годом, 42,5 млрд яиц произвели с приростом 1,5% к прошлому году. Таким образом, потребности российского потребителя в этой части закрыты, и отрасль реально выходит на возможность реализации своего экспортно ориентированного потенциала», – подчеркнул представитель Минсельхоза.

Первый заместитель генерального директора ВДНХ Михаил Ан также выразил уверенность, что нынешняя выставка стала хорошим показателем того, насколько многие отраслевые компании смогли приспособиться к современным экономическим реалиям. «ВДНХ является одной из ключевых и крупнейшей по размерам площадкой в России. В прошлом, 2015 году наблюдалось очень большое падение в выставочной отрасли. Между тем выставка «АгроФарм» в этом году показала рост: увеличилось количество российских экспонентов и, несмотря на сложную экономическую ситуацию, зарубежные компании также не снизили уровень участия», – сказал Михаил Ан.

Как заметила руководитель по сотрудничеству со странами СНГ «ДЛГ е.Ф.» Ольга Хунгер, за годы своего существования экспозиция «АгроФарм» стала не только масштабной платформой, в рамках которой «посетители-специалисты могут на одной площадке ознакомиться с основными тенденциями в отрасли, с продукцией, сервисными услугами как для основных, так и для узкоспециализированных направлений животноводства». По мнению Ольги Хунгер, выставка «оказывает положительное влияние на развитие отрасли в целом».

Председатель правления Национального союза производителей молока «Союзмолоко», руководитель комитета по агропромышленной политике Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» Андрей Даниленко в свою очередь назвал открывшийся форум «главной деловой площадкой животноводческой отрасли». «Это площадка, где действительно много конкретной, деловой и практической информации. Для молочников и членов «Союзмолоко» «АгроФарм» стала главным местом нашего ежегодного съезда», – сказал Даниленко, выразив надежду, что каждый пришедший на экспозицию получит от нее максимальную пользу.

В рамках выставки на площади свыше 15 000 кв. м были представлены современные образцы оборудования, новейшие технологии и технические решения для животноводства и птицеводства, лучший племенной материал, популярные бренды кормовой продукции и ветеринарных препаратов. Широко представлены организации, поставляющие племенных животных. Дополняет экспозицию показ молочного скота, овец, альпака и птицы.

Значительно расширилась деловая программа форума: в его рамках прошли конференции, круглые столы и семинары, посвященные актуальным вопросам и проблемам отечественного АПК. Ключевая тема нынешней экспозиции — «Инвестиции и финансирование в животноводстве». Особое внимание уделено господдержке отечественных животноводческих хозяйств в условиях сложившейся ситуации в мировой экономике и введения запретных санкций.

Центральным событием деловой

программы стал бизнес-форум «Финансирование и страхование в животноводстве и переработке животноводческой продукции», организаторами выступили Министерство сельского хозяйства РФ, АО «ВДНХ» и «ДЛГ е.Ф.». В ходе форума развернулась активная дискуссия между экспертами, представителями власти и предпринимателями. Темы финансирования и кредитования, взаимодействия частного бизнеса и государства стали одними из самых обсуждаемых. Председатель Комиссии ОП РФ по вопросам АПК и развитию сельских территорий Евгения Уваркина озвучила предложения по повышению инвестиционной привлекательности отрасли. Прежде всего, это «гарантированное исполнение государством обязательств по срокам выплат и суммам субсидий и дотаций и ограничение маржи торговых сетей по всем видам доходов».

Директор Департамента животноводства и племенного дела Министерства сельского хозяйства РФ Владимир Лабинов заверил присутствовавших в том, что финансирование в 2016 г. будет сохранено по всем статьям и обязательства по субсидированию инвестиционных кредитов будут выполняться. «В числе объектов, подлежащих субсидированию, лидирует молочное животноводство», – подчеркнул Лабинов.

В ходе работы выставки посетители смогли познакомиться с победителями профессионального конкурса по трем номинациям: «Лучший продукт «АгроФарм-2016», «Лучшая научная разработка «АгроФарм-2016» и «Лучший сервис «АгроФарм-2016». Главные факторы, которые учитывались при выборе победителей: инновационность и удобство для практической реализации в условиях российских животноводческих предприятий. В итоге жюри определило 23 компании и организации, которые получили заветную награду «Лучший на «АгроФарм-2016».

Одним из главных событий программы «АгроФарм-2016» стал VII Съезд Национального союза производителей молока «Союзмолоко».

Работу съезда открыл министр сельского хозяйства РФ Александр Ткачев. Обращаясь к участникам встречи, министр подчеркнул важность проведения сельскохозяйственных выставок в России. «Мне



представляется очень важным, что такие выставки проходят у нас в стране, здесь, в столице. Особенно приятно, что на протяжении 10 лет именно ВДНХ является организатором ведущей выставки животноводческой отрасли в России – «АгроФарм». Ведь недаром точкой отсчета в истории ВДНХ стала именно ВСХВ – Всесоюзная сельскохозяйственная выставка».

В своем докладе Александр Ткачев также отметил, что меры господдержки молочной отрасли беспрецедентны и необходимо добиться самообеспечения молоком до 90%. Господдержка молочной отрасли в 2016 г. увеличена почти вдвое, практически до 30 млрд рублей.

Почетными гостями съезда стали заместитель главы Минсельхоза России Сергей Левин, глава Роспотребнадзора Анна Попова, президент «Союзмолоко» Айрат Хайруллин, председатель правления «Союзмолоко» Андрей Даниленко, заместитель главы Россельхознадзора Николай Власов.

На съезде были подведены итоги 2015 г., намечены перспективы развития молочного животноводства в текущих экономических условиях. В рамках дискуссии члены Национального союза производителей молока уделили особое внимание увеличению субсидий на 1 кг молока, а также подчеркнули наличие положительной динамики в области поддержки отрасли из федерального и регионального бюджетов.

«АгроФарм» проходит уже 10 лет подряд. Следующий год не станет исключением. Выставка пройдет в Москве с 7 по 9 февраля.

«БМ ТЕХНИКА»: ЗА ЧЕТЫРЕ ГОДА В ЛИДЕРЫ!



Компания «БМ Техника» была образована в конце 2012 г. буквально на ровном месте, с нуля. Как говорят в ее руководстве, выбор был достаточно очевиден: сельскохозяйственный рынок! В России эта область будет развиваться всегда. А развитие невозможно без современной, высокопроизводительной техники и высокотехнологичного оборудования. Сегодня «БМ Техника» – официальный дилер мировых производителей сельскохозяйственной техники CASE IH, KRONE и Bobcat, Gregoire Besson, Stoll в центральном регионе России. Несколько образцов «БМ Техника» представила на выставке AgroFarm 2016 на ВДНХ в Москве, которая прошла в январе 2016 г. Корреспондент «РА» поговорил с руководителем компании «БМ Техника» Гургеном Чергештовым, а также с представителями CASE IH, Bobcat и KRONE о том, как производители переживают финансовый кризис и как планируют развиваться в 2016-м.



« Мы все свои планы и бюджеты корректируем, исходя из состояния рынка »

Гурген Чергештов

- Интересы скольких брендов вы сейчас представляете?

- Изначально у нас была команда людей, которые имели опыт работы с импортной сельхозтехникой, и инвесторы, заинтересованные в инвестициях в эту область. В тот момент мы узнали, что у компании CNH нет дилера в центральном регионе России по бренду CASE. В результате совпадения этих трех факторов и появилась компания. Были составлены бизнес-план, план инвестиций, после чего мы получили дилерство по бренду CASE и начали работать. Мы не пытались сделать большую «авоську» с брендами, мы старались выбирать те, которые точно нужны.

Что касается выставки AgroFarm, то сегодня мы представляем универсальный трактор Case Puma 210 в сцепке с рулонным пресс-подборщиком Krone Comprima CF 155 XC, новинку на рынке – телескопический погрузчик Bobcat TL358.

- Расскажите подробнее про бренд Bobcat. Как вы о нем узнали и почему выбрали?

- Bobcat принадлежит корейской компании Doosan. Базируется она в США, но машины, представленные на выставке, производятся во Франции. Сейчас так принято, это называют международным сотрудничеством. Bobcat – один из лидеров в строительной мини-технике. Например, сейчас расчищают снег коммунальные погрузчики с бортовым поворотом. И здесь доля рынка Bobcat достигает 40-50%. В этом сегменте Bobcat очень известная и уважаемая фирма, ее и в сельском хозяйстве тоже знают, но основной ее упор все-таки на коммунальные службы.

- Вы выбрали данную технику, потому что она произведена лидерами и вам были интересны бренды с точки зрения рынка сбыта? Или производитель был заинтересован в вас как в серьезном дилере?

- Скажем так: с каждой фирмой было по-разному. Например, менеджеры компании «БМ Техника» уже более десяти лет успешно сотрудничают с компанией Gregoire Besson. Второй после Case IH для нас была эта марка. Когда мы начали расширять свой портфель, возникло желание пора-

ботать с производителями кормоуборочной техники. После проведения анализа наибольший интерес у нас вызвала компания Krone. Как раз в тот момент она тоже решила сделать шаг в развитии своей дилерской сети. Так мы начали работать с брендом Krone. Если говорить о телескопических погрузчиках, то примерно такая же история произошла с компанией Bobcat. Мы были взаимно заинтересованы в сотрудничестве. Когда производитель принял решение активно выйти в сельское хозяйство и кроме партнеров в области строительства подобрать себе дилеров и в этом сегменте, его выбор пал на нашу компанию.

- Вы начинали свою деятельность в 2012 году, тогда экономическая ситуация на рынке была совсем другой. Не жалеете, что пришли в этот бизнес, не планируете уйти с рынка?

- Прошлый год для нас был очень тяжелым, сейчас уже привыкли. Но о том, чтобы свернуться, мыслей нет вообще. Да, есть определенные сложности, в основном они связаны с резким колебанием курса валют. Конечно, рынок сейчас сузился, техника в рублях сильно подорожала, так как мы ее приобретаем за доллары и евро, а кредитоваться нашим крестьянам стало значительно сложнее, чем несколько лет назад. Но, тем не менее, учитывая огромный российский потенциал в области производства сельхозпродукции, все равно сельское хозяйство развивается. Наверное, я не слухавлю, сказав, что, к сожалению, российские производители техники полностью закрыть все потребности не могут. Это и правильно, должна быть здоровая конкуренция.

- Насколько у вас упали продажи в прошлом году?

- Если считать по нашей компании в рублях, то практически не упали, если в долларах – упали на 40%, если в количестве единиц, то на 20%, потому что больше продавалось дешевой техники.

- А насколько меньше были продажи относительно того плана, который вы себе ставили?



- Все свои планы и бюджеты мы корректируем, исходя из состояния рынка. Если рассматривать предварительные планы, до катастрофического падения рубля, то мы, наверное, «упали» в два с лишним раза. А планы, которые были скорректированы в начале 2015 года, мы, в принципе, выполнили.

- Как выбирается вид техники, которую вы продаете?

- Мы, с одной стороны, изучаем рынок, с другой – изучаем новинки. Рынок – это потребность наших основных клиентов. И затем стараемся обсуждать с производителями то, что нужно непосредственно рынку. Например, недавно прошла выставка Agritechnica. Там было выставлено достаточно много техники, которая сейчас в Россию поставляться не будет. И, наверное, через год не будет. Просто по каким-то параметрам она сейчас не подходит, не очень нужна.

- На выставке «Агросалон» будете выставяться?

- Там, как правило, выставляется сам производитель. Но в 2014 году мы принимали в ней участие и представили довольно широкую линейку продуктов CASE IH. Посмотрим, как будет в этом году, решение еще не принято.

- Скажите, а у тех, кто покупает технику за валюту, есть какие-нибудь скидки, отсрочки?

- Все стараются адаптироваться



и смягчить данную ситуацию. Производители понимают, что положение тяжелое и надо бороться за долю рынка, важно продолжать работать, поэтому вводят специальные скидки. В целом техника в валюте сейчас на 15-20% дешевле, чем она была бы, если бы не сложившаяся экономическая ситуация.

- А план продаж на 2016 год что предполагает?

- Планируя 2016 год, мы ориентируемся на уровень 2015-го. На сегодняшний день уже законтрактовано и предоплачено примерно 50% от оборота предыдущего года. Надеемся, что в этих рамках мы и останемся. Если ситуация ухудшится, постараемся сделать упор на сервис, на запчасти. Если люди перестанут покупать новую технику, то будут восстанавливать старую. Работать будем, придется оптимизировать затраты. Но об уходе с рынка мы не говорим.

Валерий Криворук, директор Krone по странам СНГ:
«Российский рынок для нас один из важнейших, поэтому текущую экономическую ситуацию мы воспринимаем только как временную»

- Что вы показываете на «Агро-Фарм»?

- Мы работаем здесь на стенде нашего дилера по центральному региону, компании «БМ Техника». На стенде представлен наш так называемый бестселлер – наиболее продаваемая техника. Это рулонный пресс-подборщик Comprima CF 155 XC, который пользуется популярностью во многих странах, в том числе и в России.



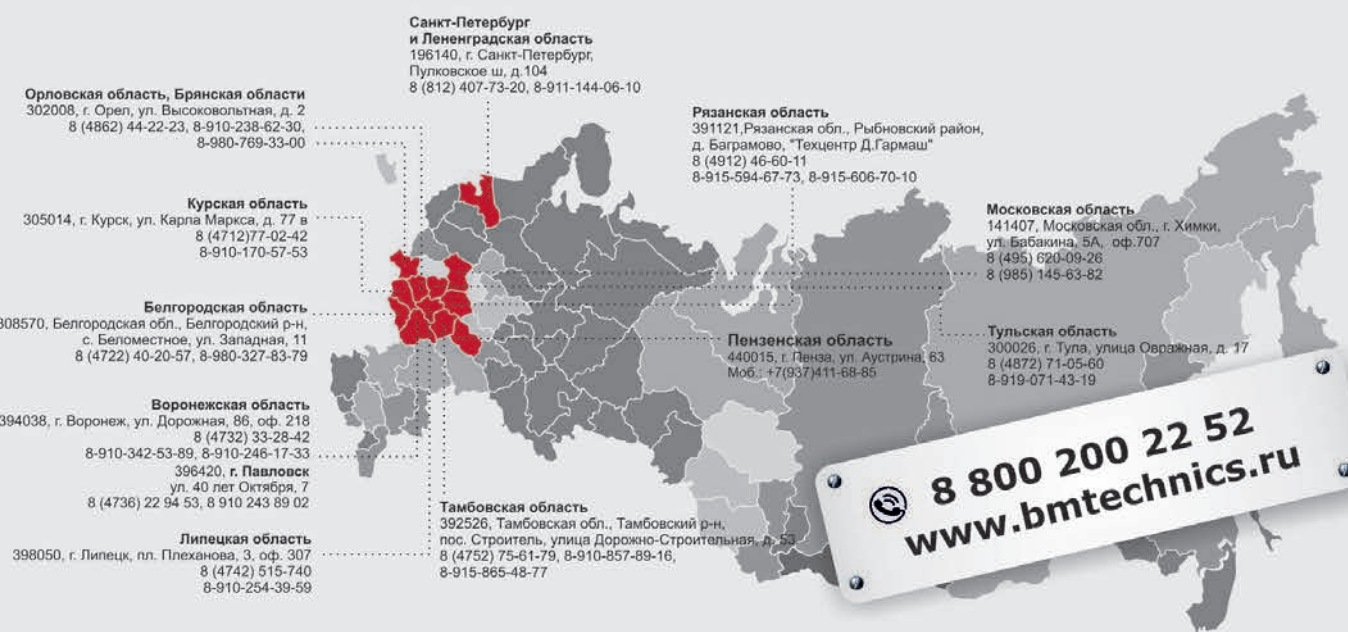
- Ситуация в российской экономике сегодня постоянно ухудшается. Покупать зарубежную технику становится все сложнее. Рассматриваете ли вы варианты ухода с российского рынка? Есть ли у вас какая-то специальная стратегия на сложный период или вы верите в то, что это временно?

- Российский рынок для нас один из важнейших, поэтому текущую эконо-

ПРОГРЕСС НАДЕЖНОСТЬ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ



ПРОДАЖА ЛИЗИНГ СЕРВИС ЗАПЧАСТИ





мическую ситуацию мы воспринимаем только как временную. Мы рассматриваем сложившиеся неблагоприятные условия не как повод сократить свою активность в маркетинге или продажах, а как возможность навести порядок внутри компании. Действительно, наши продажи несколько сократились, но то время, что у нас высвободилось, мы использовали для формирования дополнительных навыков у наших дилеров, работ над улучшением нашего склада запасных частей и развитием его региональной сети. Уже принято решение о постройке дополнительных складов в Северо-западном регионе и в Зауралье.

- Можете ли вы подробнее остановиться на финансовой ситуации в компании?

- Финансовый год у нас заканчивается 31 июля. Мы проанализировали ситуацию на январь 2016 года, в октябре и ноябре в 2015-м компания вышла на уровень прошлого года. Получается, что на сегодняшний день мы идем лучше прошлого года. Разве это повод, чтобы сегодня сворачиваться? Как я уже говорил, российский рынок для нас один из самых перспективных, учитывая объемы территорий. Но на нем существуют повышенные риски. Мы это изначально понимали и подходим к этому осознанно.

- Рассчитываете ли вы на то, что экономические санкции против России могут быть сняты в ближайшее время? Может ли произойти рост продаж в техники в этом случае?

- Нам сложно что-то говорить: есть мир политики, а есть мир бизнеса. Мы находимся в мире бизнеса. Конечно, со сменой президента США могут произойти какие-то изменения, причем как похолодание, так и потепление в отношениях. Но при любом раскладе бизнес будет идти на сближение, ведь за политикой всегда стоят реальные люди, которым надо работать, кушать. А в одиночку ни одной стране эту задачу не решить.

- Что происходит с вашим производством в России? Функционирует ли завод в Саранске?

- В Саранске в связи с положением нашего партнера мы достигли договоренности о «каникулах» и надеемся, что в ближайшее время ситуация изменится и можно будет запустить его снова. А вообще, на «МордовАгроМаше» мы произвели порядка 240 машин, которые прошли под лейблом Made in Russia и были проданы на российском рынке.

- Какая ситуация с техникой, ввозимой в Россию? Сохраняются ли пошлины?

- На сегодняшний день пошлина на ввоз составляет 5%. Таможенные ставки – это прерогатива государ-

ства, но в первую очередь они отражаются на клиентах. Любая ставка приводит к удорожанию продукции, а значит, к сокращению возможностей наших потребителей. Ставка в 5% находится в пределах разумного для сельхозпроизводителя.

- Каким образом завозится техника?

- Сегодня почти 100% продукции поставляется автотранспортом через Белоруссию. С ввозом техники проблем нет. Весь товар идет через наши дочерние предприятия, которые имеют сформированную структуру: продажи, сервис, маркетинг. Мы работаем в рублевой зоне. Стараемся сгладить все острые углы, чтобы фермер мог заказать технику и получить ее, не задумываясь о конвертации валюты и о решении таможенных вопросов.

- Вы были на открытии склада запасных частей в Зеленограде. Увеличился ли его объем?

- На сегодняшний день его площадь порядка 1600 кв. м, плюс 5000 кв. м открытой территории. Площадь постоянно увеличивается: до октября открытая площадка занимала всего 1000 кв. м. К весне следующего года запланировано строительство нового склада.

- Как вы помогаете фермерам при продажах: предлагаете кредиты, лизинг?

- Тема оплаты живыми деньгами – уже вчерашний день, потому что для сельхозпроизводителя это нерационально, ведь процессы производства очень длительные. Сегодня мы рассматриваем все цивилизованные схемы, работаем через лизинг российских и немецких компаний. Мы предоставляем льготные условия, если есть необходимость, например компания не может получить кредит.

В такой ситуации особенно востребована лояльность поставщиков. И мы понимаем, что сегодня всем трудно: не только производителям, которые из-за колебаний курса валют вынуждены снижать цены, но и клиентам, которые практически лишены возможности ее купить. Бизнес – это люди. Поэтому наша задача – сделать так, чтобы обе стороны были довольны.

Артур Раздорожный, старший специалист по вопросам точного земледелия компании CNH Industrial: «На сегодняшний день все новые технологии – это доступный инструмент зарабатывания денег»

- Что CNH показывает на выставке AgroFarm?

- Мы представляем разнообразные системы точного земледелия, а именно систему гидравлического автопилотирования для сельскохозяйственной техники и системы автоматического управления с помощью сервопривода. Все эти компоненты устанавливаются как на технику производства CASE IH, так и на технику других производителей. При помощи данных систем точность работы повышается, расстояние между проходами сокращается до 2 см. Это, соответственно, значительно снижает расходы на топливо, помогает быстрее обрабатывать поля и позволяет механизатору не волноваться о том, чтобы ровно вести трактор, а пристальнее следить за работой агрегата, будь то сеялка, культиватор или что-то еще. Система также снижает нагрузку на механизатора: в процессе работы он устает меньше, а значит, вероятность ошибки приближается к нулю. Ведь работать в поле по 10-12 часов очень тяжело. К тому же не стоит забывать об эстетической стороне вопроса, ведь смотреть на поля, где ряды растений прямые, как натянутые струны, куда приятнее.

Техника позволяет сельхозтоваропроизводителям не только минимизировать свои расходы, но и оперативнее выполнять разнообразные виды работ. Ни для кого не секрет, что нередко погодные условия не позволяют аграриям выходить в поле, и они теряют драгоценные дни. Представляемые нами системы призваны быстро



компенсировать потерянное время. У нас есть примеры, когда с одними и теми же тракторами и орудиями с помощью установленных систем автопилотирования была достигнута экономия около 40% времени. Система позволяет работать круглосуточно, и нам остается просто по сменам менять механизаторов.

- Как давно эта система представлена на рынке?

- Мы продаем ее четвертый год, и многие клиенты уже по достоинству оценили эффект от ее применения. Некоторые пока еще только на пути к тому, чтобы устанавливать и применять подобное в своих хозяйствах. Все зависит от потребностей. Что касается цены, то она варьируется от 2 тыс. до 20 тыс. долларов за комплектацию для одного трактора. Каждый проект составляется индивидуально, в зависимости от возможностей хозяйства.

- Есть ли специальные предложения по вашей технике?

- Они у нас есть всегда. Например, когда заинтересованный клиент отправляет заявку нашему официальному дилеру, компании «БМ Техника», то продавцы всегда делают хорошие предложения. На сегодняшний день все новые технологии – это доступный инструмент зарабатывания денег. Мы проводим демонстрационные показы. Всем компаниям, планирующим приобрести наши системы, даем возможность бесплатно поработать с ними сутки (максимум два дня) в реальных условиях. И после этого они принимают решение. В большин-

стве случаев положительное.

- Ожидаются ли новые предложения в 2016 году?

- Да, конечно, с начала года мы предлагаем новую систему телематики, которая помогает удаленно следить за техникой. Собственник компании или доверенное лицо, имея под рукой планшет, телефон или ноутбук, в любое время может отслеживать состояние техники, видеть, где она работает. Система выгружает разные типы отчетов, то есть с ее помощью можно увидеть, какая производительность была на каждом поле, какие поля обрабатывались и многое другое. Помимо этого, есть целая система уведомлений в случае изменения заданных параметров. Например, есть возможность устанавливать географические границы работ для каждой единицы техники, что, в свою очередь, исключает изменение маршрута или оставление своего рабочего места механизатором. Фактически если трактор, комбайн или опрыскиватель оборудованы данной системой, то механизатор уже не просто водитель, он оператор.

- Сохраняется ли спрос на продукцию в условиях кризиса?

- Спрос есть. Всегда есть люди, которые понимают, что это не просто новая «фишка», а действенный инструмент по зарабатыванию денег. Они смотрят в будущее и приобретают, прежде всего, продукты для разумной экономии дорогих семян и средств защиты растений. В этом случае она может достигать до 10-15%. В связи с этим у подобных систем достаточно быстрая окупаемость. К тому же у нас есть разнообразные сервисы, онлайн-калькуляторы, которыми могут пользоваться клиенты, просто применяя характеристики своего хозяйства. Например, сколько гектаров земли обрабатывается, какие культуры выращиваются, сколько стоили семена, средства защиты растений, топливо, а также с какими системами планируется работать – и можно делать подсчеты по срокам окупаемости.

Дмитрий Шинкаренко,
представитель компании
Bobcat: «Мы смотрим на
перспективу, и даже если
сейчас, на начальном
этапе, будут незначи-
тельные объемы продаж,
мы не потеряем хладно-
кровия»



- Дмитрий, добрый день.
Расскажите, пожалуйста, что
компания Bobcat предлагает для
животноводов.

- Сегодня вниманию животно-
водов мы представляем телескопи-
ческие погрузчики компании Bobcat.
Такого рода погрузчики набирают
все большую популярность, в пер-
вую очередь в силу своей универ-
сальности, поскольку в отличие
от других сельскохозяйственных
машин они работают круглый
год. Несмотря на то, зима это или
лето, применение в хозяйстве им
есть всегда, а в животноводческих
хозяйствах особенно. На «Агро-
Фарм-2016» мы представляем
компактную модель TL358plus. Она
хороша тем, что при компактных
размерах имеет большую произ-
водительность. Как и ее более
крупные собратья, машина оснаще-
на двигателем на 100 л. с., гидрав-
ликой мощностью 100 л/мин. И все
это при высоте и ширине 2,1 м.

Компактность данной модели
делает ее незаменимой в любых
отраслях животноводства. Ведь
часто машины должны работать
в закрытых помещениях, где масса
разнообразных препятствий для
движения: узкие ворота, низкие
потолки. Не каждое оборудование
подойдет. Габариты нашей машины
позволяют ей легко передвигаться
по фермам. Например, она спокойно
проходит между птичниками на
птицефабриках, а значит, пре-
красно подходит для птицеводов.
Машина новая, но за счет использо-
вания идей и деталей, уже хорошо
зарекомендовавших себя на других

моделях, нам удалось избежать в
ней так называемых «детских бо-
лезней», часто встречающихся при
создании новой техники и концеп-
ций. Что касается выставки, то
здесь представлена одна из первых
машин, завезенных в Россию.

- Есть ли спрос на такую техни-
ку в условиях кризиса?

- Да, есть. Продажи начались в по-
следние месяцы предыдущего года.

У нас нет завышенных ожиданий,
тем более что мы прекрасно понима-
ем, какая ситуация складывается сей-
час на рынке. Она сложная, и в первую
очередь это связано с курсом валют.
Машина импортная, себестоимость
не в рублях... Не скажу, что рынок
сейчас в стагнации, но и о развитии
пока говорить не приходится. Тем не
менее мы смотрим на перспективу,
и даже если сейчас, на начальном эта-
пе, будут незначительные объемы
продаж, мы не потеряем хладнокро-
вия. Для нас принципиально важно,
чтобы клиенты в разных регионах,
в первую очередь, конечно, в Черно-
земье и Центральной России, могли
посмотреть нашу технику, узнать
поближе, так сказать, познакомиться
с ней. Как известно, лучшая ре-
клама – это обмен мнениями между
клиентами. Сейчас ведь все научи-
лись красиво преподносить инфор-
мацию. Но клиент в первую очередь
верит другому потребителю, и для
нас на этом этапе принципиально
важно максимально широко распро-
странить пуск даже единичные
продажи этой модели. А когда рынок
начнет восстанавливаться, а мы в

этом не сомневаемся, новая модель,
подобно своим крупным собратьям,
уже завоеует себе репутацию, и мы
будем готовы.

- Что ждать потенциальным
покупателям от компании
в 2016 году?

- Новый год принес некоторые
изменения в политику компании. Так,
с 1 января стандартный гарантий-
ный период на любые телескопиче-
ские погрузчики увеличен до 3 лет,
или 3000 моточасов. На сегодняшний
день никто из конкурентов бесплат-
но такого не предлагает, только
за дополнительную плату, как
продленную гарантию. У нас же это
минимальная стандартная гаран-
тия. Мы не просто декларируем на-
дежность, как делает большинство,
мы подтверждаем это конкретными
действиями и готовы в случае поло-
мок брать на себя все расходы. Ведь
клиент, приобретая технику, хочет
быть уверен, что те инвестиции,
которые он в нее вкладывает, себя
оправдают. И не получится так,
что новая машина будет постоян-
но ломаться и, соответственно,
простаивать, пуская его деньги на
ветер.

- Функционирует ли у вас
сервис?

- У нас строгий подход к выбору
дилерской сети, потому что это
работа, которую проводит дилер.
Мы же всячески его поддерживаем.
Постоянно обучаем специалистов,
гарантируем информационную под-
держку и обеспечиваем специнстру-
ментами. Наш партнер – компания
«БМ Техника» – очень хорошо зареко-
мендовала себя на рынке. Поэтому
клиенты, приобретая у нее нашу
технику, уверены, что ни при каких
обстоятельствах они не будут бро-
шены или забыты. У нас крепкое и
долгосрочное сотрудничество.

БМ Техника
8 800 200 22 52
www.bmtechnics.ru

30 июня - 2 июля
2016
КАЗАНЬ
Республика Татарстан
Россия

International
Field Days
Volga Region



Месторасположение:
Поля ТатНИИСХ
("Наука")
Лаишевский район,
с. Большие Кабаны



**МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДНИ
ПОЛЯ В ПОВОЛЖЬЕ 2016**



ТЕМАТИЧЕСКИЕ РАЗДЕЛЫ:

- Селекция и семеноводство
- Питание растений
- Защита растений
- Технологии возделывания культур
- Электроника и механика
- Техника и приборы
- Техника для растениеводства
- Животноводство
- Сельское хозяйство и окружающая среда
- Управление, консалтинг и информация
- Сельскохозяйственные организации
- Наука и исследования

СТРУКТУРА ВЫСТАВКИ:

ОПЫТНОЕ ПОЛЕ

Возделанные озимые и яровые культуры

СТАЦИОНАРНЫЙ ПОКАЗ ТЕХНИКИ

Выставка сельскохозяйственной техники

ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ДЕМОНСТРАЦИЯ ТЕХНИКИ

Демонстрация сельхозтехники в действии

КАМПУС

Оборудование и технологии для сельского хозяйства

ЖИВОТНОВОДСТВО

Животные, оборудование, технологии и корма для животных

Более подробно здесь www.mdpp.ru

Организаторы:



ОАО "Казанская ярмарка"
Тел.: +7 (843) 570 51-13
bikanacheva@expokazan.ru



ИФВэкспо Гейдельберг ГмбХ
Тел.: +49(0)6221-13 57-0
i.stadelmaier@ifw-expo.com
a.khomenko@ifw-expo.com

Соорганизаторы:



Министерство сельского хозяйства и
продовольствия Республики Татарстан



DLG-Немецкое
Сельскохозяйственное
Общество

НЕМЕЦКОЕ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Ольга Рябых,
фото автора

В преддверии Agritechnica-2015 Немецкое сельскохозяйственное общество (Deutsche Landwirtschafts-Gesellschaft, DLG) и Министерство сельского хозяйства Германии пригласили 60 журналистов из 23 стран мира в незабываемый пресс-тур по аграрным предприятиям страны. Поездка началась с фермы Gut Karlshof, которая находится в предместьях Мюнхена, и закончилась в Ганновере, в павильонах известной выставки. Сопровождала интернациональную группу журналистов компания DEULA-Nienburg (Центр практического обучения в сфере сельского хозяйства). Именно она выиграла в 2015 г. тендер на организацию поездки. Получив бесценные знания от аграрного путешествия, наше издание готово поделиться ими с читателями в двух номерах журнала. В этом выпуске – репортаж о ферме Gut Karlshof.

Планируя пресс-тур для журналистов, Немецкое сельскохозяйственное общество (DLG) выбрало одно из красивейших времен года. Начало ноября в Германии – пора золотой осени. Путешествовать по стране на комфортабельном автобусе – одно удовольствие. Ровные дороги обрамлены густой растительностью, хвойные лапы всех оттенков зеленого утопают в волнах охры, кадмия и коралла. А между ними, словно ожерелья, сверкают на солнце ветви с багровыми и оранжевыми листьями. За три осенних дня каждый участник пресс-тура не только приобрел уникальные познания об особенностях сельского хозяйства ФРГ, но и побыл наедине с ее природой, которую так лелеют и тщательно оберегают от загрязнения власти страны.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ФЕРМА

На ферме Гут Карлсхоф (Gut Karlshof), расположенной в пригороде Мюнхена занимаются разведением КРС мясных пород, выращиванием различных сельскохозяйственных культур, регенерированием возобновляемой энергии. Ферма образовалась в 1772 г. Здесь работают 45 сотрудников, шесть учащихся про-

ходят практику. Сейчас это предприятие принадлежит городу Мюнхену. Оно не только занимает важное место в обеспечении горожан продуктами питания (экологически чистое мясо и продукты растениеводства), но и работает над улучшением экологии. Ферма занимается выращиванием деревьев и активно следит за природным ландшафтом (сотрудники предприятия скашива-

ют траву, очищают территорию от загрязнений и т. д.), что существенно влияет на чистоту воздуха.

Ферму с экскурсиями активно посещают взрослые и дети (в дни праздников аудитория достигает 8 тыс. посетителей). Цель таких мероприятий – просветительская. Темы экскурсий различны – от основ генной инженерии до вопросов содержания животных.



Над одним из входов в здание фермы со дня ее основания висит скульптура Святого Патрона, которого католики считают покровителем сельского хозяйства



Руководитель мюнхенских сельхозпредприятий Альфон Баушмидт (Alfons Bauschmid) рассказал журналистам много интересного о сельском хозяйстве Германии



Указатель фермы Гут Карлсхоф



Биогазовая установка

Но только экскурсиями дело не ограничивается: при поддержке властей некоторым малообеспеченным слоям населения (в основном пенсионерам) на ферме предоставляют участки земли – либо для возделывания с нуля, либо с уже посаженными культурами. Подобные программы существуют не только на Гут Карлсхоф, но и на многих других немецких фермах.

Но вернемся к основной деятельности фермы – животноводству.

Законы, принимаемые властями Германии, сегодня направлены на повышение качества продуктов питания для населения. В последние годы набирает обороты потребление продуктов улучшенного качества, производимых на местных фермах.

На Гут Карлсхоф выращивают 500 бычков мясной баварской пятнистой породы. В полугодовалом возрасте их приобретают на аукционах, затем кастрируют и примерно до 12-15 месяцев откармливают собственными экологичными кормами. Продают животных, набравших в весе около 700 кг, в основном в Мюнхен оптовикам и на мясопе-

рерабатывающее предприятие (в неделю до шести бычков). Хорошим привесом считается 1100-1200 г в сутки. На содержание животных ежегодно уходит около 2,5 тыс. тюков соломы весом до 250 кг.

Чтобы снизить затраты, предприятие активно занимается растениеводством. На ферме выращиваются различные культуры: 200 га площадей занято пшеницей, 120 га – кукурузой, 45 га отведено под картофель, 40 га – под ячмень, на 30 га возделываются тритикале и бобы. Урожайность кукурузы составляет 50-60 т с 1 га, а зерновых – от 5 до 9 т в зависимости от сорта. В хозяйстве также готовят компост.

Техника для посева у фермы своя. В аренду берут лишь зерноуборочные комбайны и комбайны для сбора кукурузы.

Предусмотрены здесь и помещения для сушки кукурузы. Сушилки рассчитаны на 25 т. В них влажность зерен сокращается с 35 до 14%. С влажностью 14% кукуруза может храниться долго (год – два, как потребуются). Гут Карлсхоф сушит кукурузу и для других фермеров.

В Германии действует важный закон, направленный на улучшение экологии, – о возобновляемой энергии. К 2020 г. страна планирует отказаться от атомной энергии. Взамен бурно развиваются технологии использования солнечных батарей, ветряков. Вводится все больше биотопливных установок. На Гут Карлсхоф работает такая биогазовая установка, вырабатывающая примерно 590 кВт в час. По меркам Германии она считается средней. Работают такие установки на твердом и жидком навозе, получаемом от собственных животных, и смеси, состоящей из кукурузного и травяного силоса.

При этом от фермы не распространяются едкие запахи, которые мешали бы местным жителям. Жидкий навоз забирается современным инъекционным методом: цистерны с жидким навозом вывозятся на поле своими силами, а затем на специальной технике их забирают службы, с которыми имеется определенная договоренность.

Продолжение репортажа читайте в следующем номере «РА»

Тринадцатая специализированная выставка “Защищенный грунт России”

31 мая,
1, 2 июня
2016 года

Москва,
ВДНХ,
павильон № 69



ТРАКТОРЫ: НОВЕЙШИЕ РАЗРАБОТКИ ДЛЯ РАЗНООБРАЗНЫХ ТРЕБОВАНИЙ



Во время выставки Agritechnica-2015 прозвучало много докладов специалистов сельхозмашиностроения. «РА» приводит конспект наиболее интересного сообщения «Тракторы: новейшие разработки для разнообразных требований будущего» доцента отделения аграрной техники Высшей школы аграрных, лесных и продовольственных наук Роджера Штирниманна.

В своем выступлении докладчик рассказал о требованиях клиентов, предъявляемых к современным тракторам. Требования эти очень разные и зависят в первую очередь от общего уровня развития экономик стран, для которых они приобретаются. Еще они учитывают законодательные ограничения, принятые в конкретной стране.

У производителей и продавцов тракторов тоже есть условия, которые необходимо учитывать при монтаже и сборке или при установке дополнительного оборудования.

В докладе был приведен анализ требований к хай-тек-тракторам со стороны крупных европейских агропредприятий и агросервисных фирм. Роджер Штирниманн привел три примера предъявляемых ими

требований, на основании которых производители предлагают свои решения, которые можно было увидеть на Agritechnica-2015.

Одно из таких условий – **эффективная передача тяговой силы**. В качестве дополнительных компонентов и систем можно назвать межосевую балластную систему EZ фирмы John Deere или системы Vario-Grip Pro и Grip Assistant фирмы Fendt. Трансмиссия – существенный элемент для преобразования мощности двигателя в тяговую силу. Фирма Fendt продемонстрировала трансмиссию VarioDrive для тракторов серии 1000, основой которой является известная концепция Vario, – система имеет базовую структуру с гидростатическим элементом на выходном валу планетарного редуктора и в целом

простую конструкцию. Инновация состоит в том, что в ней предусмотрены два суммирующих вала, каждый из которых приводится в действие отдельным широкоугольным гидромотором. Один вал приводит в движение заднюю ось, другой – переднюю. Благодаря гидравлическому соединению между гидронасосами и гидромоторами становится возможным гидростатическое воздействие межосевого дифференциала, что обеспечивает постоянный полный привод без заклинивания. Это дает большие преимущества, например, при езде на поворотах или при сильном прогибе шин от высоких нагрузок на оси. При сильном буксовании на одной из осей работа межосевого дифференциала может быть заблокирована через муфту. Во время движения

по дороге гидромотор для передней оси может отключаться. В сочетании с сильно снизившейся частотой вращения двигателя, которая необходима при достижении допустимой в данном регионе максимальной скорости, можно ожидать снижения расходов горючего при движении по дорогам.

В качестве второго примера требований, предъявляемых к производителям, был назван **лучший порожний вес и увеличение коэффициента полезной нагрузки**.

С тяжелыми задненавесными орудиями и соответствующей фронтальной балластировкой тракторы быстро достигают пределов полезной нагрузки. В прошлом некоторые производители пытались оснастить корпуса своих тракторов рамами для повышения полезной нагрузки без одновременного увеличения порожнего веса. Но сейчас тенденция склонилась в сторону масляных поддонов с выраженной функцией шасси. В отличие от классической блочной конструкции, в которой

масляные поддоны и картеры вместе перенимают несущую роль, в новых решениях эта функция переносится на масляный поддон. Примерами могут служить тракторы серии 7R фирмы John Deere или 800-я серия тракторов Axion фирмы Claas. Этой же тенденции следуют фирмы Case-IH и New Holland со своими сериями Optum и T7HD.

Третий пример касался **законодательства по выхлопным газам**.

Благодаря закону ЕС о выхлопных газах для внедорожного транспорта за последние 15 лет их уровень удалось существенно снизить. От уровня 1 до действующего сегодня уровня 4 выбросы оксида азота и твердых частиц были снижены на 95% (для класса мощности от 130 до 560 кВт). Но в 2019 г. ожидается введение более строгого экологического стандарта – «Евро-5», согласно которому выброс твердых частиц должен быть существенно сокращен и дополнительно введена верхняя граница их содержания в выхлопных газах.

Т. к. тесты для внедорожных и

тяжелых дорожных транспортных средств разные, то и пограничные показатели нельзя сравнивать один к одному. Но, тем не менее, можно установить, что нормы по выхлопным газам для внедорожных транспортных средств будут установлены на уровне «Евро-6» для грузовиков. Технологии, применяемые при производстве моторов и выхлопных систем этих двух категорий транспортных средств, уже сегодня очень схожи.

Исключение – фильтры твердых частиц. ЕС планировал ввести обязательные фильтры на внедорожном транспорте еще во время действия норм «Евро-3» и «Евро-4». Благодаря стремительному прогрессу в разработке конструкций моторов (многодырчатые форсунки и т. д.) многие производители сегодня осознанно отказываются от систем обработки выхлопных газов. Введение же верхних границ по содержанию твердых частиц в выхлопных газах («Евро-5») сделает закрытые системы фильтров частиц обязательными.

СЕЯЛКА СЕМЯН И УДОБРЕНИЙ

РАЗБРОСНОЙ ПОСЕВ ИЗДРЕВЛЕ ПРИМЕНЯЕТСЯ В С.Х. И ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ НАИБОЛЕЕ ЭКОНОМИЧНЫХ И ПРАКТИЧНЫХ СПОСОБОВ ПОСЕВА. ДЛЯ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ В ЕС ШИРОКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ НАХОДЯТ СЕЯЛКИ КОМПАНИИ LEHNER С 12-ВОЛЬТОВЫМ ПРИВОДОМ.



Основные характеристики сеялки «Super Vario»:

- посев всех видов семян трав и масличных культур;
- привод от 12 В системы трактора;
- полностью автоматическое управление из кабины через бортовой компьютер;
- ширина разбрасывания от 2 до 24 м.
- устанавливается на культиваторах, боролах, дискаторах, зерновых сеялках, картофелесажалках, комбайнах, квадрациклах, автомобилях;
- благодаря высокоэффективной системе дозирования и компьютерному управлению возможно точно настраивать норму высева и ширину разбрасывания семян и удобрений в соответствии с рабочей шириной орудий;
- совмещение операций почвообработки, посева и/или внесения удобрений обеспечивает сокращение расходов, уменьшение уплотнения почвы и повышает экологическую эффективность технологий.

Сеялки «Super Vario» в ряде хозяйств РФ показали высокую технологическую и эргономическую эффективность. Один агрегат за смену может засеять 40–50 га, а при благоприятных условиях – до 60–70 га.

Расход дизельного топлива по сравнению с традиционными способами посева на 1 га уменьшается в среднем на 3 л. Существенно сокращаются затраты на подготовительные работы и на переезды машинно-тракторного агрегата

ПАВЕЛ АЛТУХОВ: «АГРАРИИ ХОТЯТ КУПИТЬ НОВУЮ ТЕХНИКУ, НО ДЕНЕГ НА ЭТО У НИХ НЕТ»



Компания Lemken сегодня остается крупнейшим производителем почвообрабатывающей техники в Западной Европе и поставляет сельхозмашины во многие страны мира (в некоторых занимает до 30% рынка). Многолетний опыт, исследования и разработки, ориентированные на практическое применение, современные производственные технологии и надежный сервис создали фирме отличную репутацию. Компания построила заводы не только в Германии, но и в Индии и Китае. С 2005 г. в Калужской области работает российское представительство ООО «ЛЕМКЕН-РУС». О том, как обстоят дела компании на рынке России, журнал «РА» во время выставки Agritechnica выяснил у генерального директора ООО «ЛЕМКЕН-РУС» Павла Алтухова.



Павел Алтухов,
генеральный директор
ООО «ЛЕМКЕН-РУС»

- Почему новинки вашей компании появляются сначала в Германии и Франции и только потом в России?

- Мы боимся и принимаем во внимание возможность завода и доступность сервисной службы. Исторически сложилось так, что немецкий рынок для нашей компании самый крупный, поэтому новинки сначала предлагаем здесь, а затем ближайшим соседям. Если, несмотря на все испытания, случится сбой в работе какого-то устройства, мы сможем быстро на это отреагировать. После апробации в Германии и Франции наши новинки начинают появляться и в России, а

также в других странах. Таким образом мы управляем процессом выхода наших новинок на мировой рынок.

- Как вы оцениваете ситуацию на рынке сельхозтехники в целом и в частности относительно вашей компании?

- Ни для кого не секрет, что ситуация сейчас очень сложная. Не только у нас, но и у многих других производителей сельхозтехники продажи упали. Это связано в первую очередь с отсутствием у наших клиентов денежных средств, как собственных, так и заемных. Они, как правило, не

могут найти быстрое и наиболее приемлемое для себя финансирование на покупку техники для производства сельхозпродукции.

- Как на этот процесс влияют экономические санкции против России?

- После введения санкций российские банки потеряли доступ к рефинансированию за рубежом и поэтому ограничивают финансирование российских агропредприятий. К тому же некоторые фермеры, обычно более мелкие, даже получив заемные средства, зачастую не в состоянии расплатиться. Поэтому банки, для которых риски возрастают, учитывают этот аспект и закладывают больший процент на предоставляемые финансы.

Что же касается техники нашей компании, то мы, не ограничивая предложения, стараемся завозить ее в Россию в таких количествах, чтобы она не заставалась на складах. Для этого мы общаемся с нашими клиентами и учитываем их пожелания. Мы помогаем им не только в выборе техники, но и в финансовых решениях. Таким образом мы поддерживаем сбыт нашей продукции.

- Каков ваш прогноз на 2016 год?

- Я не вижу предпосылок для скорейшего улучшения сложившейся ситуации и думаю, что 2016 год будет не менее тяжелым. Даже учитывая цикличность в приобретении фермерами техники (раз в три года, так называемый отложенный спрос), не стоит надеяться на увеличение продаж именно из-за нехватки или отсутствия финансирования. Аграрии хотят купить новую технику, но денег на это у них нет.

- Скажите, а вы бы не хотели увеличить долю локализации на российском рынке, чтобы попасть в программу для отечественных производителей? Ведь аграриям точно выделяются средства на льготных условиях для приобретения российской сельхозтехники.

- Да, некоторые иностранные компании сумели приравнять себя к российским производителям, т. е. имеют производства на территории РФ и большую долю локализации. Но они потратили на это не менее десяти лет, затратив большие собственные сред-



ства. И теперь заслуженно пользуются приобретенными инструментами. У компании Lemken был другой подход, а теперь мы не сможем за короткое время наверстать упущенное. Поэтому мы действуем по-другому: взаимодействуем с «Росагролизингом» на предмет сотрудничества, работаем над локализацией определенных компонентов. Как и многие другие компании, мы занимаем выжидательную политику в принятии серьезных решений. Посмотрим, что нам принесет 2016 год: будут ли отменены санкции, улучшится ли бизнес-климат между Германией и Россией.

- Если все же учитывать, что санкции – это надолго, есть ли запасной план?

- Даже если санкции и отменят, надеяться на режим максимального благоприятствования не стоит. Сейчас в России набирают силу политика импортозамещения и развитие торговых отношений между пятью странами – участниками таможенного союза. Поэтому мы прорабатываем определенную стратегию развития нашей компании в современных условиях на российском рынке.

- Входит ли компания Lemken в ассоциацию «Росагролизинг»? Приносит ли вам это дополнительные бонусы? Планируете ли вы участвовать в выставке «Агросалон» в 2016 году? И чего вы ожидаете от участия в московской выставке?

- Мы входим в ассоциацию «Росагролизинг». Как члены этой организации платим ежегодные взносы и получаем

статистику по рынку сельхозтехники. Как и вся статистика в России, она имеет ряд погрешностей, поэтому мы ее анализируем и делаем собственные выводы. Участвовать в выставке «Агросалон-2016» мы планируем, но арендовать будем меньшую площадь. Стоимость участия в ней установлена в долларах, который вырос относительно российской валюты почти в два раза после 2014 года, то есть придется выложить намного большую сумму денег, если выставлаться на той же площади. Ранее она составляла 805 кв. м. Возможно, часть суммы мы потратим на наши маркетинговые мероприятия.

- Относится ли к вашим маркетинговым мероприятиям проведение один раз в два года Дней прессы в Германии? Планирует ли руководство вашей компании проводить их и в 2016 году?

- Да, мы запланировали проведение Дней прессы. На них обычно мы показываем новинки нашей техники, которые еще не выставлялись на Agritechnica в Ганновере.

Скорее всего, мероприятия пройдут недалеко от города Альпен, где расположено наше основное производство. Мы вложили в новое производство, расположенное рядом с Альпеном, существенные инвестиции и рады были бы продемонстрировать наши достижения для прессы.

- А какие еще международные маркетинговые мероприятия проводит компания Lemken?



– Очень важное мероприятие для нас – ежегодный дилерский съезд, который мы собираемся провести и в 2016 году. Он рассчитан на директоров по продажам, руководителей и учредителей предприятий. В 2015 году такой съезд состоялся в Германии. На него съехались дилеры из разных стран. Программа была очень интересной. Помимо конференции гости смогли увидеть завод Lemken и восхищаться техникой, которую он производит. Один из вариантов 2016 года – провести дилерский съезд в Индии. В этой стране мы построили современный завод. Думаю, что многим дилерам было

бы интересно побывать на нем.

Помимо международных выставок, Дней прессы и съезда дилеров мы демонстрируем нашу технику на российских полях. На таких мероприятиях, как Дни поля, или на индивидуальных показах, например во время тестовой работы машин в хозяйствах, которую проводят дилеры, аграрии видят технику Lemken в действии и часто делают выбор в ее пользу при принятии решения о покупке. Поэтому мы дополнительно стимулируем наших дилеров дотациями, скидками и т. д., чтобы они регулярно проводили Дни поля.

– Я знаю, что ваша компания принимала участие в первых Международных днях поля в Поволжье, которые состоялись в Татарстане летом 2015 года. Считаете ли вы, что это мероприятие сможет увеличить число ваших клиентов?

– Эти Дни поля не принесли ожидаемого эффекта для нашей компании, хотя мы понесли определенные затраты. Мероприятие было очень хорошо организовано, но с точки зрения коммерции не было продумано до конца. Если обычно на выставках к нам подходят аграрии, то на том мероприятии такого не происходило. Возможно, оттого, что оно проводилось первый раз.

– Где проводится обучение для работы на технике Lemken?

– В Калужской области, в поселке Детчино, в российском представительстве ООО «ЛЕМКЕН-РУС» есть учебные помещения для дилеров компании. До обеда обучение проходит в классе, т. е. преподается теория, а после обеда – в поле, рядом с которым расположен Детчинский аграрный колледж, там мы обучаем дилеров-продавцов, дилеров-сервисников на практике.

Беседу вела Ольга Рябых

Новинки Lemken на выставке Agritechnica-2015

ЭЛЕКТРОННЫЕ МОДУЛИ СИСТЕМЫ FIELDTRONIC: TRAMLINERCONTROL И HEADLANDCOMMAND

Lemken представила два новых электронных модуля системы Fieldtronic: TramlinerControl и HeadlandCommand.

Теперь модуль Lemken TramlinerControl позволяет задавать технологические колеи с помощью GPS независимо от колеи движения сеялки.

Система принимает за основу для всех дальнейших технологических колеи только первую высеянную колею. Таким образом, водитель может про-

кладывать любую колею и выполнять сев, например, грядками. Это значительно упрощает разворот в конце поля, экономит время и щадит почву.

Для того чтобы задать равномерную ширину поворотной полосы без перекрытия и огрехов, Lemken предлагает решение на базе GPS под названием HeadlandCommand.

Терминал CCI-200 с системой управления на базе ISOBUS управляет секциями рядовой сеялки посредством сигнала RTK-GPS трактора таким образом, что на поворотной полосе всегда точно обеспечивается одна и та же точка захода и выхода. При указании

поворотной полосы задаются соответствующие диапазоны сигнала. После прохождения этих точек водителю запрещено изменять скорость движения, чтобы оптимально высеять рассчитанное остаточное количество семян.

Данными системами легко оснащаются все рядовые сеялки Lemken с системой ISOBUS.

СИСТЕМА РЕГУЛИРОВКИ ПЛУГОВ LEMKEN OPTILINE

Традиционно Lemken представила целый набор плугов – под разную технику и разные вкусы. Именно для

полунавесных плугов компания разработала систему регулировки Lemken OptiLine, отмеченную серебряной медалью выставки.

OptiLine представляет собой систему регулировки, предназначенную для упрощенной оптимизации линии тяги плуга и уменьшения бокового увода. Измерения компании показали, что новая система позволяет снизить расход топлива до 10%. При вспашке без бокового увода уже не требуется компенсирующее подруливание, а значит, облегчается работа водителя. Регулируя давление в гидравлической системе, он может оптимизировать давление полевой доски плуга и боковой увод трактора.

ПОЛУПРИЦЕПНОЙ ОБОРОТНЫЙ ПЛУГ TITAN 11

С выходом новой серии, выпущенной на смену плугам EuroTitan и VariTitan, в ассортименте Lemken впервые появился полунавесной оборотный плуг на 14 борозд.

В исполнении с четырехпозиционной механической или гидравлической регулировкой ширины захвата на 9-14 борозд ширину захвата можно увеличивать до 770 см.

В числе новшеств – предлагаемый в качестве опции усилитель тяги. Он обеспечивает перенос веса плуга и передней оси трактора на его заднюю ось, уменьшая, таким образом, пробуксовку трактора.

ПЛУГ JUWEL 8

Плуг теперь представлен в исполнении M или MV, имеет гидравлическое устройство оборота с механической регулировкой угла наклона. Регулировка угла наклона в модели Juwel 8 M выполняется просто и отдельно для каждой стороны посредством колпачковой гайки и упора. Колпачковые гайки легко обслуживаются и защищают резьбу от загрязнения. Благодаря этому постоянно поддерживается легкий ход устройства регулировки угла наклона.

ДИСКОВАЯ БОРОНА GIGANTHELIDOR

На выставке Agritechnica Lemken представила крупнейшую короткую

дисковую борону в своей линейке: теперь рабочая ширина системного носителя GigantHelidor – 16 м.

Размер дисков увеличен с 465 до 510 мм, рабочая глубина также может быть увеличена с 2 до 14 см.

Трехточечные системы тяг подключены к блокам управления двойного действия, чтобы на твердой почве сохранялась возможность передачи веса с системного носителя на звенья Helidor.

ДИСКОВАЯ БОРОНА RUBIN 12 С РАБОЧЕЙ ШИРИНОЙ 7 М

Еще одна новинка – короткая дисковая борона Rubin 12 с рабочей шириной 7 м. Благодаря двум рядам зубчатых полусферических дисков с диаметром 736 мм Rubin 12 работает на той же глубине, что и культиватор, но при этом обеспечивает более интенсивное смешивание и измельчение.

Симметричное расположение дисков в каждом ряду позволяет работать без бокового увода, в том числе на высокой скорости. Наклон дисков на 20° относительно грунта и на 16° относительно направления движения гарантирует оптимальную заглубляемость и работу с глубины 7 см по всей захватываемой площади.

КУЛЬТИВАТОР KARAT 12

Для поверхностной и глубокой обработки до 30 см, в особенности на тяжелых почвах при применении бесплужной технологии, компания Lemken разработала новый культиватор Karat 12.

Четыре ряда зубьев с шириной междурядья около 23 см обеспечивают и требуюемое выхлывание, и (в зависимости от формы лемехов) соответствующее перемешивание. С учетом восьми видов лемехов подходящая комбинация орудий найдется для любых условий эксплуатации.

Высота рамы 80 см и продольный проход 90/80/90 см обеспечивают достаточное свободное пространство даже при большом количестве органического материала.

ОПРЫСКИВАТЕЛЬ VEGA

LemkenVega – первый прицепной полевой опрыскиватель, самостоятельно разработанный производителем. Концептуальный образец опры-

скивателя был показан еще в 2011 г., и теперь он поступает в продажу.

Несмотря на большие шины и значительный дорожный просвет, его центр тяжести расположен низко. Добиться этого удалось за счет того, что трубчатая алюминиевая тяга вертикально складывается в заднюю часть машины, а рама встроена в бак. В конструкции бака отсутствуют мешающие внутренние трубопроводы, благодаря чему возможна его простая и тщательная очистка.

Изюминка машины LemkenVega – проложенный в трубчатой алюминиевой тяге циркуляционный трубопровод, обеспечивающий постоянную циркуляцию раствора для опрыскивания.

СЕЯЛКА LEMKEN SOLITAIR 25

Самая яркая новинка – новое поколение пневматических рядовых сеялок Lemken Solitair 25. Сеялка оснащена системой автоматического пробного высева, которая удостоилась медали за инновации от DLG.

Внешне Solitair 25 отличается, прежде всего, новым пластмассовым бункером емкостью 3000 л с расширенным загрузочным отверстием. Однако и внутри Solitair добавилось много новых деталей – каждый дозатор оснащен отдельным электроприводом. Для обеспечения оптимального потока посевного материала независимо от вида семян имеется дополнительная возможность плавной регулировки объема камерных роторов.

Solitair 25 – первая сеялка, оснащенная функцией автоматической калибровки, которую можно запустить из кабины трактора.

СЕЯЛКА LEMKEN AZURIT 9

Сеялка Lemken Azurit 9 – образец опытной серии, отличительной особенностью которой является инновационная система распределения DeltaRow.

В этой технологии компания Lemken отказалась от традиционной методики распределения посевного материала отдельными рядами. Вместо этого разработчики предусмотрели распределение в шахматном порядке в два ряда на расстоянии 12,5 см. Это обеспечивает увеличение свободной площади для каждого растения на 70%, благодаря чему растения получают больше воды и питательных веществ.

ФРЕДЕРИК БИШОН: «ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА НА 2016 ГОД НЕМНОГО ЛУЧШЕ»



На сегодняшний день компания MANITOU Group – один из лидеров в сегменте производства погрузочной техники для использования в сельском хозяйстве. О том, как сказываются санкции и экономический кризис на продажах в России, корреспондент журнала «РА» узнал у Фредерика Бишона, директора по продажам и маркетингу филиала компании «МАНИТУ ВОСТОК».

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ МОЩНОСТЬ ВЫГОДА MANITOU

Ежедневно Вы цените Ваше время. Инновация Manitou - джойстик JSM, позволяет оператору контролировать все операции одной рукой. Таким образом Вы легко получаете полный контроль над машиной. У Вас все получается быстрее! Manitou - Ваш правильный выбор!



NEW
MLT 741



ООО «МАНИТУ ВОСТОК»

143442 Московская обл., Красногорский район,
пос. Отрадное, Пятницкое шоссе 6-й км,
строение 9, здание 8

Тел.: +7 (499) 643-28-30

www.manitou.com

MANITOU
HANDLING YOUR WORLD



- Господин Бишон, насколько эффективно для компании участие в таких выставках, как Agritechnica? Много ли контрактов заключается в ходе выставки? Много ли посетителей из России?

- В целом выставка, конечно, больше направлена на европейских посетителей, но исторически ее очень любят и российские посетители. Наши дилеры из России и стран СНГ привезли более 250 клиентов только в составе официальных делегаций, а были, конечно же, и те, кто приехал самостоятельно. Мы редко заключаем договоры непосредственно на выставке, скорее, мы рассматриваем ее как место сбора наших дилеров, которые получают возможность не только ознакомиться с нашими последними новинками, но и познакомиться друг с другом.

- Какое оборудование было представлено на вашем стенде?

- В этом году мы празднуем выпуск 500 000-го погрузчика. Поэтому на стенде была выставлена машина MLT735 в особенной расцветке и специальной комплектации.

Еще мы показывали новинку MLT960 с гибридной гидравлической установкой. Концепция стенда REDUCE (в переводе на русский – «сокращение», «уменьшение») подразумевает, что наши инженеры всегда работают над тем, чтобы снизить затраты клиентов, например на топливо, на содержание

и обслуживание техники. И как подтверждение концепции была представлена эта машина.

- В чем особенности такой техники и каковы преимущества ее использования?

- Многие автомобильные компании успешно применяют гибридные установки на своих машинах, но речь идет об электрической энергии. Наши инженеры пошли дальше и предлагают рекупировать гидравлическую энергию, которую впоследствии можно использовать для работы трансмиссии, так как на MLT960 установлена бесступенчатая трансмиссия CVT, или для работы гидравлической системы при пиковых нагрузках, чтобы разгрузить двигатель. Такое решение позволяет экономить на ресурсе узлов, на расходе топлива (до 15%), соблюдать нормы по выбросу вредных веществ в атмосферу.

- Помимо погрузчиков компания активно развивает сегмент навесного оборудования. Что из него вы показывали в Ганновере?

- Были представлены новинки, например более объемные ковши/вилы усиленной конструкции для резки силоса, зерновой ковш увеличенного объема – 4500 литров – с шириной 2700 мм для использования на модели MLT960.

- Ваша компания презентовала систему телеметрии – Easy management. Что вы можете сказать о ней?

- Используя приложение на смартфоне или ПК, владелец в любой момент может уточнить, где находится его машина (для этого применяется набор Google Maps), ее статус – выключена, в движении, в работе и т. д. Возможно получить отчеты за интересующий период, для того чтобы увеличить эффективность использования машины.

- Как бы вы оценили 2015 год, каким он был для вашей компании?

- В целом для MANITOU Group это был успешный год. Для «МАНИТУ ВОСТОК» и для продаж в России год оказался гораздо сложнее. В 2015-м продажи техники упали на 50% от уровня 2014

года, которые, в свою очередь, составляли 50% от продаж 2013 года.

- В чем причина такого существенного падения? Сказываются экономические санкции, кризис?

- Да, вы правы, санкции оказывают отрицательное воздействие на наш рынок. Это напрямую обуславливает то, что мы продаем сегодня намного меньше машин, чем годом ранее.

- Может ли измениться данная тенденция в обозримом будущем?

- Перспективы российского рынка на 2016 год будут немного лучше, чем в предыдущем, так как наша компания не стоит на месте и планомерно развивается. Во время кризиса у нас появилась возможность усилить дилерские сети и разнообразить продажи. Это позволит сохранить существующий объем продаж, а в дальнейшем надеяться на небольшое увеличение.

- Какая техника MANITOU наиболее перспективна в России?

- В России наиболее популярны телескопические погрузчики грузоподъемностью 3 тонны с выдвижением стрелы на 7 метров, и пока мы не видим необходимости в изменении этой тенденции.

- Основную поддержку владельцам техники оказывают дилерские сети. Каковы ключевые принципы их работы в части сервиса?

- Дилеры в первую очередь должны иметь набор основных запасных частей и обучать своих инженеров, чтобы иметь возможность предложить хороший сервис. Ведь именно хороший сервис – самое важное в послепродажном обслуживании.

- Какие планы у компании на 2016 год? Планируется ли вывод на российский рынок новых моделей техники?

- Планы нашей компании на 2016 год направлены на расширение сотрудничества с клиентами. Мы хотим развивать новые программы финансирования, предложения по лизингу, чтобы сделать нашу технику еще более доступной.

DISTANCECONTROL PLUS: АВТОМАТИЧЕСКОЕ ВЕДЕНИЕ ШТАНГИ С ЧЕТЫРЬМЯ ДАТЧИКАМИ

Система автоматического ведения штанги DistanceControl от AMAZONE выполняет регулировку положения штанги точно по высоте таким образом, что оптимальное расстояние между форсункой и обрабатываемой поверхностью сохраняется. Однако при тяжелых условиях существующей системы ведения штанги DistanceControl, которая оснащена двумя датчиками, по одному слева и справа, может быть недостаточно. Так, при работе на сложных рельефах, неравномерно развитых всходах, пропашных культурах, изреженных или полеглых посевах возможно погружение штанги в посевы.

В данных условиях рекомендуется новая система ведения штанги DistanceControl plus с четырьмя датчиками, по два слева и справа. Благодаря дополнительным датчикам зондируется большая площадь под штангой. Таким образом,

DistanceControl plus в описанных сложных условиях способствует улучшению и более надежному ведению штанги. За счет модернизированного программного обеспечения для регулировки даже при высокой скорости движения и меньшем рас-

стоянии между целевыми поверхностями обеспечивается оптимальное ведение штанги. Таким образом, соблюдается актуальный тренд – высокая скорость обработки и снижение расстояния до обрабатываемой поверхности менее чем до 50 см.

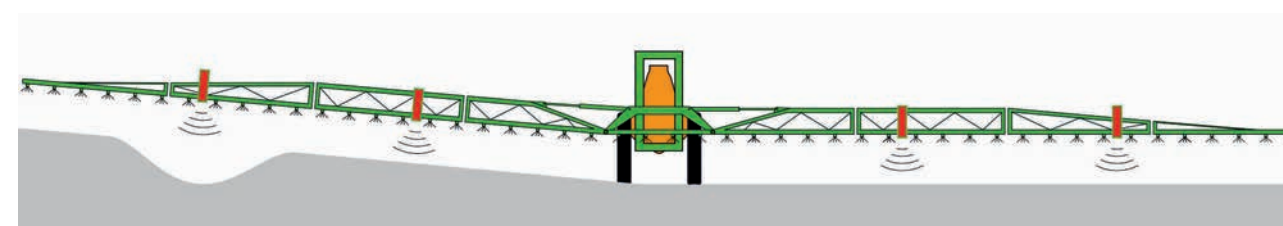


Рисунок 1. DistanceControl plus с четырьмя датчиками обеспечивает ведение штанги без погружения в посевы даже при неравномерно развитых всходах или на полеглых посевах



Рисунок 2. Система DistanceControl plus оснащена четырьмя датчиками, по два слева и справа, и обеспечивает улучшенное ведение штанги, особенно на пересеченной местности или неоднородных посевах

АРНЕ БЕРГМАНН: «МЫ ПРЕДАНЫ РОССИЙСКОМУ РЫНКУ И НЕ СОБИРАЕМСЯ НИКУДА УХОДИТЬ»



Арне Бергманн

Компания John Deere зарекомендовала себя как ведущий производитель сельскохозяйственной техники в мире. В течение многих лет фирма занимает лидирующие позиции по количеству продаж на российском рынке. Завод компании в городе Домодедово Московской области осуществляет сборку комбайнов, тракторов и сельскохозяйственной техники. Еще один сборочный цех находится в Оренбурге. Производитель не собирается останавливаться на достигнутом. О дальнейших планах компании на российском рынке корреспондент «РА» поговорил с Арне Бергманном, главой филиала John Deere в России.

- Насколько важен российский рынок для компании John Deere?

- Как вы знаете, John Deere – ведущий производитель сельхозпродукции в мире, и поэтому российский рынок представляет огромный потенциал как крупнейший с точки зрения потребления сельскохозяйственной продукции.

- Корректируете ли вы свои действия в России в связи с кризисом?

- Если посмотреть на динамику развития рынка, то всегда будут видны и рост, и падение. Сейчас в России мы столкнулись с определенным кризисом. Есть вещи, на которые мы повлиять не в состоянии, например колебания валютного курса. Но мы преданы российскому рынку и не собираемся никуда уходить.

- Поддерживает ли вашу компанию Минсельхоз?

- Политика нашей компании предполагает постоянное общение с представителями профильных министерств: мы поддерживаем контакты с Министерством промышленности и торговли, с Минсельхозом. У нас очень хорошие отношения.

- Будет ли увеличена доля локализации вашего производства?

- Когда мы открывали завод в Домодедове, сама маркировка «Сделано в России» имела другое значение, менее привлекательное, чем теперь. Сейчас производить технику в России становится все более выгодно. На данный момент по тракторам и комбайнам мы пока отстаем в локализации производства. Но при этом развивается завод в Оренбурге, где с большей долей локализации производится посевная техника. Некоторые из производимых там продуктов попадают под программу импортозамещения.

- Вы не думаете, что некоторые производители сельхозтехники, которые построили заводы в России, вас опередят?

- John Deere – единственная компания, которая производит полную линию сельхозтехники. Это дает нам преимущество, которое мы будем продолжать использовать.

- Каков ваш прогноз на 2016 год?

- Я считаю, что дно кризиса было достигнуто. Соответственно, следует постепенный рост продаж, например иностранных тракторов. Многое зависит от государственной поддержки, ее формата, размера. Рост продаж может начаться, если заработает программа финансирования сельхозпроизводителей.

- На какие регионы приходятся основные продажи компании?

- В принципе, разницы никакой нет. Наши регионы – это Центральная Россия, Черноземье, Поволжье, Юг, Сибирь.

- Вы можете сказать, насколько в 2015 году упали продажи вашей техники?

- По сравнению с предыдущим годом от 20 до 30 процентов в зависимости от продуктовой линейки. Но для нас как производителей снижение было больше, так как у дилеров техника находилась на складах и распродавалась. Сейчас все склады пусты.

- Много ли дилеров у вашей компании по России?

- В настоящее время у нас в стране 18 дилеров с 60 дилерскими центрами. И мы гордимся тем, что, несмотря на кризис, все они продолжают работать, и наши клиенты могут быть уверены в своевременном обслуживании и обеспечении запасными частями.

НАГРАДЫ JOHN DEERE НА ВЫСТАВКЕ AGRITECHNICA 2015

ЗОЛОТЫЕ МЕДАЛИ

John Deere ProCut

Система, которая на ходу контролирует и регулирует расстояние между ножами и противорежущей пластиной ножевого барабана на кормоуборочном комбайне. Высокоточные датчики, встроенные в пластину, непрерывно измеряют расстояние между ними и контролируют остроту ножей.

Машины и оборудование для внесения удобрений

Система внесения питательных веществ

Партнеры: Land-Data Eurosoft, Vista, Rauch, Sulky.

Система управления питательными веществами для точного внесения органических или минеральных удобрений (азотных и фосфатных) по мере необходимости. Система дает полную картину выполняемых работ и включает в себя технологии для высокоточного внесения удобрений.

Машины и оборудование для защиты растений

Система защиты растений с возможностью внесения пестицидов

Партнеры: BASF, ZEPH, KTB, JKI, isip.

Интуитивно понятный инструмент поможет в принятии решений для своевременного и точного внесения пестицидов. Благодаря компаниям-партнерам интегрированное решение теперь включает рекомендации по применению, правильную работу с растворителями, поддержку оператора, управление внесением, автоматическое соответствие требованиям буферной зоны и комплексную документацию.

СЕРЕБРЯНЫЕ МЕДАЛИ

Тракторы/сельскохозяйственная электроника

John Deere EZ Ballast

Гибкая система для быстрой навески 1,7-тонного балласта на нижнюю часть корпуса трактора из кабины оператора. EZ Ballast не задействует тяговое пространство, необходимое для установки рабочего оборудования, и помогает оптимизировать распределение веса трактора. Таким образом, это позволяет повысить производительность и снизить затраты на эксплуатацию.

John Deere iTEC AutoLearn

Первый в мире самообучающийся инструмент для управления разворотом трактора на защитной полосе. Система управления разворотом автоматически записывает все шаги, выполненные оператором, и сохраняет полезные команды для повторного использования в будущем.

Интеллектуальный полный привод

Система для автоматической оптимизации распределения тягового усилия на тракторах с приводом



на четыре колеса. В зависимости от нагрузки на ось, проскальзывания колеса и фактической скорости трактора полный привод автоматически включается или выключается по мере необходимости, снижая нагрузку на оператора и исключая ошибки.

3D-камера John Deere с обзором 360°

Трехмерная камера с 360-градусным обзором машины; имеет до шести различных изображений для повышения эксплуатационной безопасности тракторов и уборочной техники; повышает безопасность при маневрировании, работе с фронтальным погрузчиком и транспортировке.

Уборочное оборудование Интегрированная регулировка комбайна 2 (ICA2)

ICA2 – это первая полностью интегрированная и готовая к выходу на рынок система для оптимизации настроек комбайна. Теперь будут оптимизироваться не только потери зерна, но и его качество. После установки и ввода в эксплуатацию интегрированной регулировки комбайна 2 (ICA2) даже начинающий оператор сможет поддерживать экспортную производительность в течение всего времени уборочных работ.

Симулятор комбайна GoHarvest Premium

Первый симулятор комбайна, который обеспечивает реальную рабочую среду для круглогодичного обучения комбайнеров. Современное программное обеспечение позволяет добиться реалистичности при работе с машиной и «настоящего» опыта уборки, отдельные учебные модули построены с пошагово возрастающей сложностью.

Комбайны John Deere Active Yield

Недавно разработанная система Active Yield автоматизирует длительный процесс калибровки для измерения урожайности. Для достижения максимально точного контроля урожайности больше не требуется взвешивать образцы вручную.

Самоходные кормоуборочные комбайны Active Fill Control Sync

Инновационное решение для уборки силоса. Благодаря интеграции «интеллектуального» управления силосопроводом кормоуборочного комбайна и происходящей в реальном времени синхронизации транспортных средств с комбайном водитель избавляется от стресса – датчики

контролируют приближение к полю, начало уборки и заполнение прицепа.

Обработка почвы и посев Система контроля качества с автоматикой обрабатываемой земли для John Deere ExactEmerge

Впервые поставщик предлагает полную систему контроля качества, которая охватывает всю структуру посевных процессов. Система обеспечивает контроль при помощи датчиков, управление и документирование процесса высева и включает новые решения по автоматизации, которые значительно улучшают распределение семян в рядке и глубину заделки в различных условиях. В итоге оператор может сосредоточиться на самом процессе посева.

Машины и оборудование для обработки почвы и подготовки семенного ложа

Автоматизированная обработка почвы с TrueSet TM

Управление всеми основными параметрами комплексных орудий для почвообработки из кабины трактора. Как только основной компонент настроен, основные системы настраиваются автоматически. Концепция TrueSet создает основу для новых решений в сфере точной обработки почвы.

ЕВРОПЕЙСКОЕ КАЧЕСТВО - РОССИЙСКАЯ ЦЕНА!

AGRATOR Широкозахватные посевные комплексы



AGRATOR Пневматические посевные комплексы



AGRATOR-M Механические посевные комплексы



COMBIDISK Комбинированный посевной комплекс



AGRATOR DISK Дисковый посевной комплекс



AGRATOR-DK Дискокультиваторные посевные комплексы



DISKOMASTER Дисковый агрегат



COMBIMASTER Комбинированный дискокультиватор



ISON-8520 Прицеп



AGROMASTER

www.pk-agromaster.ru

8 (85556) 2-39-08 8 (85556) 2-43-56

8 (85556) 2-43-59 8 (85556) 2-35-40

e-mail: pk-agromaster@mail.ru

ЭММАНУЭЛЬ ЛАДЕН: «СЕГОДНЯ КЛИЕНТЫ ПОНИМАЮТ, ЧТО ШИНЫ МОГУТ И ЭКОНОМИТЬ ТОПЛИВО»

MICHELIN – второй бренд в мире по узнаваемости (первый – Coca-Cola). Если говорить об изобретениях, то MICHELIN разработал многие шинные технологии и инновации, за исключением самой шины. Группа MICHELIN производит продукцию и для сельхозтехники. В рамках выставки Agritechnica 2015 в Ганновере Эммануэль Ладен, директор подразделения шин MICHELIN для сельскохозяйственной техники, рассказал корреспонденту «РА», как компания MICHELIN строит свой бизнес в России.



- Г-н Ладен, скажите, работаете ли вы в России в сфере сельского хозяйства, поставляете ли вы туда свой продукт, и если да, то в каком объеме?

- Да, конечно, мы начали бизнес сельскохозяйственных шин в России в 2008 году с популяризации радиальных шин в стране, а затем технологии низкого давления MICHELIN Ultraflex. Сегодня бизнес в России очень активно развивается, поэтому фермеры все чаще используют шины MICHELIN. Наше подразделение началось с двух человек, а теперь у нас команда более чем 15 человек и очень широкая сеть дистрибуции. Сегодня клиенты понимают, что шины могут экономить топливо из-за лучших тяговых свойств. У шин MICHELIN есть и другие конкурентные преимущества: они меньше уплотняют почву, а это оказывает значимый эффект на производительность и урожайность. Но одними продажами наша работа не ограничивается: мы постоянно проводим демонстрации и испытания шин. Кроме того, ведется работа по сбору информации о результатах эксплуатации шин MICHELIN как в малых хозяйствах, так и в агрохолдингах.

- Ваши шины подходят и для отечественной, и для импортной техники?

- Да, конечно.

- Повлиял ли как-то кризис на продажи в России?

- Не для нас. Мы одни из лидеров на рынке радиальных шин. Так как доля таких шин увеличивается, мы также активно растем. Кроме того, те пользователи, которые «переобули» 2-4 года назад один трактор, начинают переводить на MICHELIN остальную технику. Таким образом, все хозяйство переходит на наши шины, создавая так называемый эффект домино.

- Продажа иностранной техники в России снизилась от 750 до 250 млн евро в год. Как вас мог не затронуть кризис, если техники покупают меньше?

- Наш рынок – это уже существу-

ющие машины. Потому что переход происходит с шин диагональной конструкции на шины радиальной конструкции и даже на еще более передовые шины с технологией Ultraflex. Так как доля радиальных изделий растет, то и доля MICHELIN растет. Например, в этом году у нас отличные результаты: продажи выросли на 50%. Как и во всем мире, рынок в России снижается, но мы обеспечиваем клиентов такими преимуществами, что продолжаем расти.

- А какой процент занимает рынок России в продажах компании?

- Мы, к сожалению, не публикуем данные по зонам, только общие по всему миру. Но, например, доля MICHELIN на рынке первичной комплектации в мире составляет порядка 40%, т. е. четыре шины из 10 – это шины MICHELIN.

- Есть ли у вас прогноз на 2016 год? Планируете ли вы расти и дальше?

- Я считаю, что мы продолжим рост в России. Несмотря на то что у нас выстроена достаточно сильная сеть дистрибуции, есть еще регионы, не освоенные нами. Надо увеличивать свое присутствие, поэтому мы будем расширять и нашу команду. Кроме того, у нас очень сильные профессиональные дилеры, которые тоже расширяют свою сеть, и за счет них мы также обеспечим прирост.

- В какие регионы России в основном идут ваши поставки?

- В те регионы, с которых мы начинали: юг страны и Черноземье. На Урал и в Новосибирск мы только начали поставлять шины. Уверен, что очень скоро мы начнем продажи во Владивостоке.

- У вас большая компания, а значит, в рекламе не нуждаетесь?

- Конечно, нам очень важно быть заметными на рынке, быть на виду, но лучшая реклама – это довольные пользователи, которые сами расскажут о нас.

- Если кто-то захочет приобрести ваши шины, куда они обратятся?

- Вся информация можно найти на сайте компании «Мишлен»

или обратиться к официальным дилерам компании.

- Какие инновации у вас представлены в этом году?

- У нас очень много новинок. Главная из них – это электронный чип в шине, который позволяет передавать все данные по ее эксплуатации посредством мобильной связи. Это наше ближайшее будущее. Клиент через сотовый телефон может узнавать все технические данные по шине, к примеру, давление. От давления зависит все: уплотнение, расход топлива, тяговое усилие, износ шины. И этот чип позволит максимально быстро отслеживать информацию. Кроме того, для новых, самых больших шин у нас есть специальная сервисная составляющая – бесплатная индивидуальная поддержка в виде мобильного приложения, через которое клиент может связаться с представителями MICHELIN, чтобы организовать визит эксперта компании для оценки нагрузки техники и другого оборудования на шины, а также получить советы по балансировке и иные индивидуальные рекомендации.

- Чем ваши шины лучше изделий конкурентов?

- В первую очередь это дополнительная урожайность (4%), которая достигается при использовании шин с технологией Ultraflex. Это научно доказано университетом, который находится в Великобритании. Если все производители пшеницы будут использовать шины с технологией Ultraflex, то мы дополнительно сможем дать миру 23 млн тонн зерна. Это столько, сколько каждый год производит вся Германия.

- Не боитесь ли вы, что конкуренты создадут похожую шину?

- Существуют шины низкого давления и у других производителей, однако отличительная черта шин MICHELIN – это качество и долговечность. Именно благодаря специальным технологиям производители техники выбирают шины MICHELIN. Если вы пройдете по выставке, то увидите, что 50% представленной техники оснащено шинами MICHELIN. Это о многом говорит.

КОМПАНИЯ «РОСТСЕЛЬМАШ» НАРАСТИЛА ЭКСПОРТ УБОРОЧНОЙ ТЕХНИКИ

По итогам прошлого года за рубеж поставлено около 17% всех произведенных зерно- и кормоуборочных машин компании «Ростсельмаш». Каждый 6-й комбайн, собранный на производственной площадке в Ростове-на-Дону, был отправлен за рубеж. В сравнении с предшествовавшим периодом рост экспорта уборочной техники «Ростсельмаша» превысил 30%.



Активная внешняя политика компании и других ведущих экспортеров отрасли отмечена премьер-министром РФ. На январском заседании Правительственной комиссии по импортозамещению Дмитрий Медведев отметил, что только с января по ноябрь прошлого года экспорт российской сельхозтехники увеличился в целом на 70% по отношению к аналогичному периоду 2014 г. и составил около 11,5 млрд рублей. В связи с этим глава правительства подчеркнул

важность разработки мер государственной поддержки данного направления. «Я считаю, что об этом нужно как раз поговорить, обсудить, что можно было бы сделать в этом году для того, чтобы эти темпы не потерять даже в условиях весьма сложного рынка. (...) Это касается других ведущих предприятий, «Ростсельмаша» – он тоже экспортирует технику в другие государства, в том числе на рынок Западной Европы, на котором мы должны закрепиться», – пояснил Дмитрий Медведев.

Ранее генеральный директор «Ростсельмаша» Валерий Мальцев заявлял, что планирует в 2016 г. нарастить вес экспорта в продажах компании. «Что касается прогнозов по объему экспорта, то предполагаем дальнейший рост сравнимыми темпами. Так, прирост поставок в страны Евросоюза в 2015 году составил 30%. Этого удалось достичь за счет планомерного освоения двух-трех новых рынков в год. На 2016 год мы планируем дальнейший рост в районе 40%», – сказал Мальцев.

ТРАКТОРЫ

VERSATILE

серии 4 WD



Мощь. Надежность. Эффективность.

- Высокая производительность
- Топливная экономичность
- Простое обслуживание
- Современная система управления
- Комфортабельная кабина



ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ 8 800 250 60 04

Звонок бесплатный на территории России
www.rostselmash.com

ROSTSELMASH
Professional Agrotechnics

ПРОГНОЗ РЫНКА ТРАКТОРОВ В РОССИИ НА 2016 ГОД. ТРАКТОРЫ CLAAS – ЭТО БОЛЬШОЙ ВЫБОР КОМПЛЕКТАЦИЙ И УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ



Эффективность растениеводства, производительность труда в этой отрасли, объемы производства продовольствия в значительной степени определяются энергонасыщенностью и надежностью тракторов, а также условиями работы трактористов. Компания CLAAS, являющаяся общепризнанным мировым специалистом в области уборки, чуть больше десяти лет тому назад вышла на рынок тракторов и сегодня заявляет о себе и как о важном производителе тракторов полной линейки, от 100 до 500 л. с., от 1,4 до 8 тягового класса.

Для российского рынка фирма CLAAS поставляет следующие модели тракторов: ARION 600 серии, AXION 800 и 900 серий, XERION 4000, 4500, 5000 TRAC (модификация – TRAC VC с поворотной кабиной).

В 2015 г. сельхозпроизводители столкнулись со многими вызовами. Главным из них был нестабильный курс рубля, который, с одной стороны, лишил возможности более полного обновления парка техники по сравнению с предыдущим годом, но с другой – давал шанс на выгодные экспортные поставки собственной продукции за рубеж.

Конечно, не все сельхозпроизводители имели возможность экспортировать свою продукцию без посредников и с максимальной доходностью.

Нельзя не отметить и положительные изменения, такие как государственная программа импортозамещения (вместе с продуктовым эмбарго для стран ЕС, теперь к ним присоединилась еще и Турция), которая подготовила выгодную почву для овощеводов и производителей мяса, о чем говорит увеличившийся спрос на данную продукцию в России.

Несомненно, в 2016 г. будут вос-

требованы универсально-пропашные тракторы мощностью от 100 до 180 л. с., одним из которых является трактор CLAAS ARION 640 C. Он обладает рядом качеств, необходимых в большей степени овощеводам, но не обделили вниманием данную модель и производители животноводческой продукции. Она настолько универсальна, что ей по плечу работа как в поле, так и на ферме.

Рост спроса ожидается и в линейке машин мощностью 300-350 л. с. Тракторы данного диапазона мощности считаются еще более универсальными по той причине, что подходят для мно-

гих шельфов орудий. Уже не раз доказывал свою эффективность AXION 900 серии, демонстрируя превосходную топливную экономичность благодаря бесступенчатой коробке передач и системе CLAAS POWER SYSTEMS (CPS). В компании не сомневаются в востребованности этих моделей в 2016 г.

В наступившем году будет продолжен ставший уже традиционным демонстрационный тур техники CLAAS. В разных регионах страны, в разных климатических условиях и на разных видах работ будут продемонстрированы современные тракторы, в том числе со шлейфом кормозаготовительной техники CLAAS. Помимо этого, будет показано, какие преимущества механизатору и сельхозпроизводителю дает оснащение тракторов GPS-системами и другими интеллектуальными продуктами CLAAS.

ПОРТФОЛИО ТРАКТОРОВ CLAAS

Трактор ARION 640C оборудован шестицилиндровым двигателем объемом 6,8 л, номинальной мощностью 110/150 (кВт/л. с.) Трактор ARION может использоваться в разных ситуациях – от транспортных до тяговых работ в поле, для чего его можно укомплектовать различными опциями, например ходоуменьшителем, позволяющим агрегату двигаться с минимальной скоростью 400 м/ч. Это часто необходимо во многих операциях при выращивании овощей. Можно дооборудовать ARION 640C системой автоматического вождения, позволяющей работать на скоростях от 400 м/ч до 25 км/ч с точностью до 4 см. И еще один немаловажный аспект – возможность установки фронтального погрузчика, который идеально подходит для использования трактора на животноводческих фермах. Из этого следует, что ARION 640C – трактор действительно универсальный. **В стандартной комплектации он оснащен следующим образом:**

- двухконтурная пневматическая система тормозов прицепа, обеспечивающая безопасность управления на дороге и холмистой местности;
- гидравлическая система повышенной производительности 98 л/мин, что необходимо для более эффективной и быстрой работы с

фронтальным погрузчиком;

- подрулевой переключатель изменения направления движения, что значительно уменьшает время разворотов и повышает производительность трактора;
- водительское сиденье как минимум с четырьмя регулировками положения;
- набор хвостовиков заднего BOM на 6, 8 и 21 шлиц для удобного сцепления самых разных навесных орудий.

Тракторы AXION серии 800 тоже оснащены шестицилиндровым двигателем объемом 6,8 л и включают в себя две модели – AXION 820 и 850 с номинальной мощностью 189 и 233 л. с. соответственно. Турбокомпрессоры с изменяемой геометрией лопаток (VGT) обеспечивают высокий крутящий момент даже при низких оборотах. Рециркуляция части выхлопных газов значительно снижает количество вредных веществ, выбрасываемых в атмосферу, что удовлетворяет требованиям нормы токсичности выхлопных газов Stage IIIa (Tier 3). Топливная система высокого давления гарантирует экономию топлива и точную подстройку двигателя под конкретные параметры работы машины. Инновационная система управления мощностью CLAAS POWER MANAGEMENT (CPM) в зависимости от того, какие необходимы на выходе тяговое усилие, мощность BOM или отбор гидравлической мощности, позволяет поэтапно высвобождать дополнительно до 25 л. с. мощности двигателя. Благодаря автоматической коробке передач легким движением руки можно переключать все шесть передач и четыре автоматизированные группы либо воспользоваться системой автоматики переключения передач HEXACTIV: нужно лишь нажать на педаль, а остальное – работа системы. Тракторы AXION 800 отлично зарекомендовали себя в работе с кормозаготовительной техникой CLAAS, например с дисковыми косилками CLAAS. Поэтому для агрегатирования передненавесных орудий трактор имеет возможность опционального дооборудования передней навеской и BOM. Не стоит забывать также о возможности комплектовать машину системой автоматического вождения CLAAS – как с подключением к

гидросистеме рулевого управления, так и универсальное решение – с установкой рулевого колеса с вмонтированным высокоточным электроприводом – для таких видов работ, как посев. Тем самым можно экономить на топливе и посевном материале.

Тракторы AXION серии 900 включают в себя четыре модели: AXION 920, 930, 940 и 950 с номинальной мощностью 315, 335, 375 и 405 л. с. согласно ECE R 120.

На моделях AXION 900 реализуется концепция CLAAS POWER SYSTEMS (CPS). Под названием CPS фирма CLAAS обобщила лучшие компоненты в рамках единой системы. Она обеспечивает максимальную мощность по потребности. Речь при этом идет об эффективности в процессе ежедневной эксплуатации и разумном использовании мощности. Эта мощность на AXION 900 создается шестицилиндровым двигателем FPT Cursor 9 с рабочим объемом 8,7 л и системой Common Rail. Уникальная технология с «сухим самонесущим картером», разработанная инженерами компании CLAAS, позволяет увеличить интервалы замены масла, избежать эффекта «масляного голодания», защитить от повреждений карданный вал переднего моста и устранить передачу нагрузок на корпус двигателя, тем самым увеличивая его ресурс. Другим элементом концепции CPS является бесступенчатая коробка передач Essot 3.0 фирмы ZF (SMATIC). Высокая механическая составляющая обеспечивает высокий коэффициент полезного действия при передаче усилия и небольшой расход дизельного топлива. AXION 900 отличаются длинной колесной базой – 3,15 м и одновременно компактным исполнением. В сочетании со сбалансированным распределением массы это позволяет достичь максимальных значений тягового усилия и производительности. Для эффективного преобразования усилия двигателя в тяговую мощность используются шины задних колес диаметром 2,15 м. Диаметр передних колес составляет до 1,7 м. Существует также возможность использования сдвоенных колес на переднем и заднем мостах.

AXION 900 серии тоже является очень универсальным трактором,



который легко, менее чем за полчаса, дооборудуется системой автоматического вождения. Это означает, что трактор скомплектован таким образом, что самые дорогостоящие элементы системы параллельного вождения приобретаются опционально, а проводка и гидролинии уже проложены по трактору. То есть компания старается соответствовать требованиям каждого покупателя. Для использования с кормозаготовительной техникой CLAAS, например с дисковыми косилками, возможно дооборудование передней навески и BOM. Передняя навеска пригодится и для навешивания дополнительного балласта, который необходим при тяжелых тяговых работах.

Тракторы XERION фирмы CLAAS не имеют аналогов на мировом рынке. Эти системные тракторы могут использоваться и как тягачи для тяжелых работ, и с самыми разнообразными агрегатами для работы в поле. Тракторы XERION 5000/4500/4000 оснащены мощными двигателями с малым расходом топлива. Под цельным капотом трактора XERION находится мощный 6-цилиндровый двигатель с рабочим объемом 12,5 л и системой

охлаждения наддувочного воздуха. Двигатель удовлетворяет требованиям нормы токсичности выхлопных газов IIIa (Tier 3) и отличается высокой производительностью, экономичностью и надежностью. Практика эксплуатации тракторов XERION показала их высокую эффективность на различных сельскохозяйственных работах. Большая опорная поверхность стандартных колес с шириной профиля 900 мм обеспечивает бережное отношение к почве, высокая энергонасыщенность – большую производительность на пахоте, на комбинированной обработке почвы и при посеве, а системы автоматического вождения дополнительно сокращают количество прогонов, экономя ресурсы и не переуплотняя почву. Существует также возможность использования сдвоенных колес на переднем и заднем мостах, что позволяет успешно работать на переувлажненных почвах. Эффективна данная модель и при внесении удобрений и скашивании трав многобрусными косилками. Крабовый ход и большая масса трактора с балластами обеспечивают прекрасное прессование силоса и сенажа в

траншеях. Существует модификация TRAC VC – с поворотной кабиной, что позволяет работать трактору в обоих направлениях, с полнорверсивной бесступенчатой КПП вы не ощутите разницы при движении назад или вперед.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИИ РЕСУРСОВ

Трактор, как и любая другая сельскохозяйственная машина, сегодня является очень сложным механизмом, управлять которым нелегко. Поэтому инженеры CLAAS вложили весь свой профессионализм в области электроники и воплотили его в программном продукте EASY (эффективные агросистемы). Название соответствует содержанию: EASY упрощает и облегчает работу механизатора и сельхозпроизводителя во всех сферах – от настройки машины и систем рулевого управления до программного обеспечения. В общем, главное предназначение такого интеллектуально продукта кроется в повышении эффективности работы и экономии ресурсов.

Для эффективной эксплуатации тракторов наиболее необходимы

GPS-системы и системы параллельного вождения. Благодаря наличию интерфейса между системами GPS PILOT и AGROCOM MAP (специализированное ПО для ведения полевых работ и точного земледелия от CLAAS) можно легко экспортировать данные о колеех, опорных линиях и сведения о задаче на ПК с помощью USB-накопителя.

Система CLAAS GPS PILOT помогает при работе в поле и на кормовых угодьях. Высокой точностью до сантиметра уже никого не удивишь.

- Каждый шаг колес так же точен, как предыдущий.
- Полностью используется ширина захвата.
- Уменьшаются перекрытия.
- Экономится рабочее время.
- Оптимизируется рентабельность всех рабочих процессов.

Поэтому обосновать, почему в такие системы выгодно вкладывать средства, не составляет труда.

Успешно работающую благодаря пропорциональному клапану систему GPS PILOT компания CLAAS оснастила двумя терминалами новейшего поколения, тем самым значительно улучшив управление.

Терминалы S7 и S10 поддерживают все режимы эксплуатации техники CLAAS, которые могут на них работать. Двухчастотный GNSS-приемник для различных корректирующих сигналов, от e-Dif до RTK, объединен в один корпус для каждого терминала. Это значит, что нет необходимости менять антенну, когда получаешь другой корректирующий сигнал. В базовой комплектации терминалы S7 и S10 работают с корректирующими сигналами EGNOS; e-Dif; OMNISTAR, BASELINE и RTK, возможна работа с ГЛОНАСС. Сигнал активизируются в меню терминала.

Тем, кто хочет использовать терминал исключительно в качестве системы управления, следует выбрать S7 с 7-дюймовым сенсорным экраном. Он выполнен в соответствии с новыми техническими тенденциями и является правильным решением для конкретной цели. Тем, кому требуются дополнительные функции, больше подходит терминал S10 с его увеличенным 10,4-дюймовым сенсорным экраном.

Сенсорный экран терминала S10 может выборочно показывать дополнительные окна, отображающие рабочие процессы. Это могут быть отдельные изображения, например полноэкранное изображение видеокамеры, или делиться на четыре независимых окна для различных процессов. В базовой комплектации терминал S10 разработан для управления всеми системами параллельного вождения. Пользователи также могут управлять орудиями через ISOBUS и использовать параллельно до четырех входов аналоговых камер. Благодаря этому можно контролировать несколько рабочих процессов одновременно, например получая информацию о перегрузке, положении относительно опорной линии, а также предупреждения об отключении секций, к примеру опрыскивателя или сеялки, при помощи функции SECTION VIEW. Функциональность S10 может быть расширена дополнительными модулями.

Дополнительная функция автоматического разворота AUTO TURN обеспечивает значительно большее удобство при маневрах. Она об-

легчает точное движение за другой машиной после автоматического разворота на краю поля. Эта опция позволяет избежать неточностей (перехлестов, пропусков, кривых стыков), которые характерны для ручного выравнивания машины на следующую параллельную колею. Теперь можно забыть о неровных рядах посева в начале поля – точность обеспечивается с первого метра. AUTO TURN позволяет полностью сконцентрироваться на управлении и контроле навесного оборудования, а также создавать грядки в автоматическом режиме. Необходимо просто задать необходимое количество проходов, которые должны быть пропущены, после чего будет выполнено точное выравнивание. Кроме того, значительно упрощается выполнение разворотов в условиях недостаточного освещения, тумана или пыли. Отдельное меню «Избранное» – тоже новая особенность. В нем пользователь может создать под персональным именем и паролем свое меню и сохранить в нем индивидуальные настройки, до 12 наиболее часто используемых функций.

О КОМФОРТЕ

Комфортабельные кабины тракторов CLAAS обеспечивают оптимальные условия работы трактористов. Высокий уровень комфорта создается большим внутренним пространством кабины. Регулировка комфортабельного низкочастотного сиденья с пневматической подвеской позволяет водителю выбрать удобное положение. Система амортизации, включающая в себя независимую подвеску колес передней оси, антивибрационную кабину и механизм гашения колебаний на заднем навесном устройстве, гарантирует трактористу максимальное удобство и безопасность.

Комфортные условия работы трактористов, широкий выбор передач, грузоподъемность фронтальной и задней навески, быстрая и удобная навеска широкого спектра машин и оборудования, простое и быстрое обслуживание тракторов фирмы CLAAS обеспечивают высокую производительность с наивысшей эффективностью.

ВЫГОДУ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ПРАКТИЧЕСКИ В ЛЮБОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ГЛАВНОЕ – ЗАНИМАТЬСЯ ЕЮ С ДУШОЙ!

Ольга Рябых



Выставочный стенд RAPOOL RING GmbH. Партнеры и специалисты компании RAPOOL и Германского Семенного Альянса

На выставке «Агритехника-2015» прошлой осенью в Ганновере наши корреспонденты посетили давнего партнера журнала, о котором немало рассказывали читателям, – компанию Германский Семенной Альянс (ГСА). Это объединение четырех немецких селекционно-семеноводческих фирм с более чем 100-летней историей селекции и семеноводства и с широким набором сельскохозяйственных культур: RAPOOL, SOLANA, SAATEN-UNION, DSV. Журналисты посетили два стенда компаний-учредителей Германского Семенного Альянса – SOLANA и RAPOOL.

На стенде компании RAPOOL все дни было очень много посетителей. «Это в основном наши клиенты», – поделились с жур-

налистами Perfect Agriculture специалисты компании. Нас заинтересовало, что аграрии из разных уголков России специально прибыли в

Ганновер для встречи с представителями RAPOOL. Perfect Agriculture решил побеседовать с кем-нибудь из них, чтобы понять, что двигало

россиянами, проделавшими такой длинный путь.

Главный агроном ООО «Тесницкое» (Тульская обл., Ленинский р-н, с. Тесницкое) Алексей Беляков рассказал нам о цели своей поездки и немного о своем бизнесе.

- Здравствуйте, Алексей Васильевич! Для чего вы приехали на выставку «Агритехника-2015»?

- Мы приехали по приглашению нашего делового партнера – компании ГСА. Нас пригласили посетить выставочный стенд и селекционную станцию учредителя Германского Семенного Альянса – компании RAPOOL. Мы давно и плодотворно с ней сотрудничаем. Это немецкая компания, и нам было интересно, что она предложит аграриям на своей отечественной выставке. Какие новые технологии в растениеводстве и новые гибриды, неизвестные пока российскому рынку, сможет показать. И мы не ошиблись, приехав сюда. Здесь мы увидели много инновационных продуктов.

- Расскажите о своем хозяйстве, пожалуйста. Какова его специализация, сколько земли в собственности?

- Мы находимся на севере Тульской области. Пашня составляет 12 тысяч га. Большая часть земли (80%) у нас в собственности. Специализация – выращивание растениеводческой продукции. Главные культуры – озимая пшеница (60%) и рапс (32%). Структура посевов рапса такова: 200 га занимает озимый рапс и 3000 га – яровой. Все посевы озимого рапса представлены гибридами селекции RAPOOL. На протяжении четырех лет они показывали себя с лучшей стороны, давали по 25-30 центнеров с гектара. Но в 2015 году часть посевов погибла из-за резкого снижения ночной температуры до 12 градусов мороза.

- Когда вы начали выращивать рапс?

- Лет 10 назад. Начинать с участка в 50 га. С самого начала приобретаем только гибриды от RAPOOL, отечественные не выдерживают конкуренции.

- С какими гибридами вы работаете?

- Озимый рапс у нас представлен гибридами от RAPOOL ДИНАСТИ, ЕДИ-МАКС КЛ и КСЕНОН, яровой – гибридами ХИДАЛГО, МИРАКЛЬ и САЛЬСА КЛ, а также линейными сортами АБИЛИТИ и КАМПИНО.

- Какой севооборот вы применяете?

- Четырехпольный севооборот: четырехпольный пар, озимая пшеница, яровой рапс и яровая пшеница. Озимые мы засеваем на площади 4 тысячи га, а яровые – на 2,5 га. Зерновые при таком севообороте дают хорошие урожаи.

- Какой год из последних пяти был более удачным для вас, какой – менее?

- В 2013 году нас залило – выпало чрезмерное количество осадков, и часть урожая погибла. Поэтому в следующем, 2014 году пришлось потрудиться за оба года и отбить все потери. Нам это с лихвой удалось. Ресурсы, которые остались, перешли на 2015 год. И у нас получилась неплохая прибыль, на одного работника около 3 млн рублей. Думаю, что не все достигают таких результатов.

- Урожай, который вы собрали, подвергается какой-либо обработке?

- Конечно! Мы его сушим до определенной температуры, сортируем и храним в специальной таре в ожидании покупателей, которых у нас много.

- Скажите, кто вы по специальности и давно ли работаете в хозяйстве?

- По специальности я агроном и в этой профессии с 1980 года. А в ООО «Тесницкое» работаю уже десять лет.

- Испытывает ли ваша организация дефицит кадров?

- У нас в округе много разных хозяйств, из которых мы пригласили немало хороших специалистов. Чтобы люди у тебя оставались, помимо выплаты хорошей заработной платы, надо строить для них жилье, заниматься их обучением. Я сделал для себя вывод: **если хочешь выжить – выбирай надежных партнеров!** По рапсу для нас таким партнером стал Германский Семенной Альянс с его качественными семенами от RAPOOL.

СПРАВКА

Предприятие RAPOOL RING GmbH, основанное в 1974 г., успешно реализует высококачественный семенной материал рапса немецкой селекции на западном рынке, а также в странах Восточной Европы. Дочерние компании RAPOOL RING GmbH представлены в девяти европейских странах.

Начиная с 2010 г. реализация семенного материала рапса от RAPOOL в России осуществляется через систему сбыта Германского Семенного Альянса (German Seed Alliance). Наряду с семенами рапса партнеры ГСА имеют возможность приобрести полный спектр посевного материала немецкой селекции для всего севооборота из одних рук.

Семенной материал рапса от RAPOOL обладает 00-качеством (содержание эруковой кислоты в масле <2%, содержание глюкозинолатов в семенах <25 мкмоль/г). Уровень содержания глюкозинолатов в гибридах рапса RAPOOL стабильно составляет <18 мкмоль/г, что обеспечивает лучшие качественные предпосылки для реализации рапса на пищевые и кормовые цели.

RAPOOL предлагает сельхозтоваропроизводителям широкий выбор высокоурожайных гибридов и линейных сортов рапса, районированных в различных климатических зонах России.

Гибриды и сорта рапса от RAPOOL отлично приспособлены к экстремальным условиям континентального климата. Наряду с высокой урожайностью и масличностью сорта и гибриды обладают



следующими свойствами:

- высокая зимостойкость и засухоустойчивость;
- интенсивный рост и способность подавлять сорную растительность на ранних стадиях развития;
- устойчивость к болезням (Phoma, Alternaria), в том числе при минимальной обработке почвы;
- раннеспелость и среднеспелость сортов, позволяющая получать высокие урожаи качественной продукции до наступления неблагоприятных условий;
- высокая устойчивость к полеганию и растрескиванию стручков.

На стенде немецкой компании SOLANA GmbH репортерам удалось побеседовать с заместителем генерального директора ООО «Таврический овощевод» Мухторжоном Умаралиевым. Хозяйство расположено в селе Харламове Омской области.



Мухторжон Умаралиев и Анастасия Боровкова, канд. с.-х. наук, руководитель отдела картофеля Германского Семенного Альянса

- Мухторжон, расскажите, пожалуйста, немного о вашем хозяйстве.

- Образовалось оно в 2014 году. Вся площадь составляет 269 га. Причем на 200 га сажаем картофель, остальная территория отведена под морковь. Постоянных работников у нас 15, но в разгар сезона дополнительно набираем до 100 человек.

Выращивание картофеля для нас дело новое, ведь до этого мы занимались совсем другим бизнесом.

- Почему же вы решили заниматься картофелем?

- Кратко это можно назвать «криком души». Давно созревало это решение, и вот однажды меня и моих компаньонов окончательно притянуло к себе сельское хозяйство.

- Как вы считаете, насколько производство картофеля выгодно экономически?

- Я считаю, что выгоду можно получить практически в любой деятельности. Главное – заниматься ею с душой и вести грамотный менеджмент.

- У каких производителей вы приобретаете сельхозтехнику? Берете ли ее в лизинг или в кредит? Если в кредит, то удастся ли его погасить?

- Все зависит от вида техники. Одну берем по предоплате, другую – в кредит или в лизинг. Сотрудничаете как с известными иностранными, так и с российскими поставщиками техники.

- В самом начале своей новой деятельности к кому вы обращались за консультацией по выращиванию? И какие сорта картофеля вам посоветовали приобрести? Довольны ли этими сортами?

- Мы с первых дней сотрудничаем с компанией Германский Семенной Альянс. Многие производители семян предлагали консультации и сопровождение по технологиям выращивания, если мы приобретем у них семенной картофель, удобрения и т. д. Но только специалисты Германского Семенного Альянса выполнили свои обещания. И мы не разочаровались. Они помогли нам и при посадке, и при уборке. В наше

хозяйство приезжали консультанты SOLANA из Германии, провели мастер-класс прямо в поле. ГСА пригласил нас на обучающие семинары в Германию.

- Какие сорта вы используете?

- Мы приобрели у Германского Семенного Альянса сорта селекции SOLANA – РОЗАРА и НАТАША и остались довольны.

Конечно, не обошлось и без сложностей, которые сопутствуют многим новичкам.

Например, нам вовремя не поставили технику. И еще мы допустили некоторые ошибки при почвообработке. Ведь мы стали сотрудничать с Германским Семенным Альянсом после того, как ее провели.

- Много ли картофеля в прошлом году вы сдали на реализацию?

- Продали около двух тысяч тонн. И еще 6 тысяч загрузили в хранилища, которые своевременно построили. Результат, по словам консультантов из Германского Семенного Альянса, у нас получился хороший, 50-60 тонн с га. И сорт картофеля РОЗАРА, несмотря на

то что он уже 20 лет присутствует на рынке, проявил себя с лучшей стороны.

- Выполняли ли вы рекомендации поставщика семенного картофеля?

- Специалисты Германского Семенного Альянса предоставили нам сортовую агротехнику к каждому сорту, посоветовали, какие средства защиты растений и удобрения использовать. Все их советы и рекомендации мы выполняли, и результат нас очень порадовал.

- После получения первого урожая вы снова будете закупать семена селекции SOLANA? Или выберете другую селекционную компанию?

- Пока мы не разоведемся до такой степени, чтобы заниматься своим семеноводством, будем покупать семена у нашего постоянного партнера – Германского Семенного Альянса. Без опыта произвести качественные семена очень сложно. А цена ошибки велика. В следующем году хотим попробовать другие, новые

желтокожурные сорта, например КОРОЛЕВУ АННУ.

- Вы можете дать какие-нибудь советы новичкам, которые, как и вы когда-то, делают первые шаги в картофельном бизнесе?

- Нужно понимать, что в технологии не бывает мелочей. Например, от качественной почвообработки зависит многое. Обращайте внимание на глубину вспашки. Посадка должна быть выполнена надлежащим образом. Например, нельзя сажать картофель поперек вспашки, что некоторые делают.

Нельзя также экономить на удобрениях и средствах защиты растений, важно вносить их вовремя и в обоснованных дозах, заказывать их своевременно. Существует еще много всяких мелочей, от которых зависит урожай.

- Есть ли у вас планы по увеличению площади для выращивания картофеля?

- Да, мы хотим увеличить посевы примерно на 100 га.

- Кому вы поставляете свой товар?

- В основном частным компаниям на основе договоров. Покупателей ищем сами. С этим проблем не возникает.

- С какой целью вы приехали на выставку «АГРИТЕХНИКА-2015»?

- Нас пригласил Германский Семенной Альянс посетить стенд одной из своих материнских компаний – SOLANA GmbH, чтобы познакомиться нас со своими новыми перспективными сортами. Также мы собираемся посетить селекционную станцию SOLANA – Виндеби. Интересно прикоснуться к «сердцу» компании, месту, где рождаются сорта. Здесь мы рассчитываем приобрести дополнительный опыт, получить информацию по новым сортам и технологиям выращивания картофеля.



СПРАВКА

Компания SOLANA занимается селекцией и семеноводством картофеля с 1905 г. Это один из учредителей Германского Семенного Альянса, который представляет ее интересы в ряде регионов России: Центрально-Черноземном, Северо-Западном, Южном и других.

SOLANA осуществляет прямые поставки импортного семенного материала из Германии и Голландии, а также реализует семенной картофель, произведенный по лицензии в дочерних предприятиях и компаниях-партнерах в России.

Основная цель селекции компании — это выведение экономически привлекательных и эффективных сортов, устойчивых к ряду заболеваний, вызываемых вирусами, бактериями и грибами, дающих

стабильный высокий урожай при меньшем внесении пестицидов и удобрений, что способствует сохранению окружающей среды. При этом сорта отличаются хорошим вкусом, привлекательным товарным видом клубней и характеристиками, необходимыми современному рынку картофеля.

В ассортименте SOLANA сорта различных направлений использования, сроков созревания, предназначенные для разных климатических зон: столовые универсальные сорта, сорта для мойки, чистки, упаковки, производства чипсов, картофеля фри, крахмала, очень ранние, среднеранние и поздние. На сегодняшний день в Госреестре сортов РФ находится 21 сорт, на испытаниях – еще 3. РОЗАРА входит в пятерку самых популярных сортов в России. Хорошо зарекомендовали себя АРОЗА, ФЕЛОКС, ЗЕКУРА, РОДРИГА, РЕД ЛЕДИ. Интересны новые сорта — КОРОЛЕВА АННА, НАТАША, ЛАБЕЛЛА.

Производство семенного картофеля в России находится под жестким контролем со стороны немецких учредителей, а качество

полученного материала полностью соответствует требованиям ГОСТа. Селекция осуществляется на собственных селекционных станциях в Германии и Голландии.

Размножение и производство семенного картофеля высоких репродукций селекции SOLANA на территории России осуществляется в Самарской, Ульяновской, Московской и Свердловской областях. Одно из наиболее известных предприятий, ЗАО «Самара Солана», расположено в уникальных микроклиматических условиях, на берегу Куйбышевского водохранилища. Производство семенного материала для Германского Семенного Альянса ведется при непосредственном контроле со стороны SOLANA GmbH и специалистов ООО «Солана-Агро-Сервис» (дочернее предприятие SOLANA GmbH). Специалисты картофельного отдела ГСА осуществляют технологическую и консультационную поддержку возделывания сортов для того, чтобы каждый сельхозтоваропроизводитель получил максимальный урожай отличного качества, выращенный из семян SOLANA.

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ДОЗ МИНЕРАЛЬНЫХ УДОБРЕНИЙ. СРОКИ, СПОСОБЫ И АССОРТИМЕНТ УДОБРЕНИЙ ПОД КАРТОФЕЛЬ

Анастасия Боровкова, канд. с.-х. наук,
руководитель отдела картофеля, Германский Семенной Альянс

Для того чтобы получать экономически оправданные урожаи, дающие прибыль, необходимо как можно точнее установить потребность растений в разных видах удобрений.

Под потребностью понимается разница между количеством элементов питания, необходимых растению для формирования определенного уровня урожая, и их наличием в почве. Для определения

потребности в удобрениях необходимо выполнить ряд агрохимических обследований, в первую очередь почвенную диагностику. Ведь даже при использовании среднесезонных доз или доз, рекомендованных

селекционерами, желательно их уточнять на основе агрохимических исследований. В зависимости от обеспеченности почв отдельных полей к средним нормам делают поправки (таблица 1).

Таблица 1

Поправочные коэффициенты к средним нормам удобрений под картофель

Обеспеченность почв	N	P	K
Очень низкая	1,3	1,5	1,5
Низкая	1,2	1,2	1,3
Средняя	1,0	1,0	1,0
Повышенная	0,6	0,7	0,7
Высокая	0,5	0,5	0,5
Очень высокая	0,3	0,3	0,3



Однако использование поправочных коэффициентов не учитывает величину планируемого урожая или его прибавки. Поэтому для установления доз удобрений более распространено использование расчетных методов.

Рассмотрим наиболее популярный балансовый метод расчета доз минеральных удобрений по запасу питательных веществ в почве. Он заключается в том, что дозу удобрений рассчитывают по разнице между выносом элемента питания планируемым урожаем и запасом данного элемента в пахотном слое почвы.

Для этого в первую очередь оперируют понятием «вынос» – это содержание элементов питания в урожае с 1 га в килограммах или

граммах. Для расчета доз минеральных удобрений используют хозяйственный вынос, то есть содержание элементов питания в части урожая, отчуждаемой с поля.

Расчет ведется по формуле:

$$D = \frac{U_n \cdot B_1 \cdot 100 - P_1 \cdot 30 \cdot K_p}{K_u}, \text{ где}$$

D – доза питательного вещества (кг/га);

Uп – планируемый урожай (т/га);

B1 – вынос питательного вещества с урожаем (кг/га);

P1 – содержание в почве доступного питательного вещества (мг/100 г);

30 – коэффициент, соответствующий глубине расчетного слоя (см) и объемной массе почвы (г/см³);

Kп, Kу – коэффициент использования из почвы (%).

Учитывая подвижность минерального азота почвы, при расчете доз данного элемента целесообразнее использовать показатель легкогидролизующего азота. Это органический азот, находящийся на стадии минерализации, который станет доступен для питания растений в ближайшее время. В формулу подставляется значение легкогидролизующего азота, или, если данный показатель не определялся, его можно вычислить по гумусу, умножив его на коэффициент 1,5.

Коэффициенты использования из почвы и удобрений зависят от типа и подтипа почвы, обеспеченности ее элементами питания и характера увлажнения (таблицы 2, 3).

Таблица 2

Коэффициенты использования растениями из почвы азота в зависимости от влагообеспеченности, фосфора и калия – от содержания этих элементов в почве (для черноземных почв)

Культура	Азот легкогидролизуемый, при влажности		Фосфор подвижный, мг/100 г почвы					Калий обменный, мг/100 г почвы				
	обеспеченность почв элементами питания											
	умеренной	обильной	<5,1	5,1-10,0	10,1-15,0	15,1-20,0	>20	<4,1	4,1-8,0	8,1-12,0	12,1-18,0	>18
Картофель	30-35	40-50	15	14	12	10	8	40	33	30	28	26



Таблица 3

Коэффициенты использования питательных веществ картофелем из минеральных удобрений, %

Культура	Элементы питания		
	азот	фосфор	калий
Картофель	50-70	25-35	80-90

Данный метод достаточно прост, но объективность его зависит от многих факторов: качественно-сти проведения агрохимического обследования, полноты учета пестроты почвенного плодородия, правильности использования коэффициентов и др. Балансовый метод можно использовать при расчете питательного режима на урожай, не превышающий 35-40% потенциально возможного.

После того как рассчитаны дозы, необходимо определиться с ассортиментом удобрений и установить нормы минеральных удобрений в физическом весе. Расчет ведется по формуле:

$$H = D / \% \text{ д. в.},$$
где H – норма минерального удобрения (ц/га);

D – доза питательного вещества (кг/га);

% д. в. – процент действующего вещества в удобрении (азота, фосфора или калия).

Зачастую, определив дозы минеральных удобрений на желаемый планируемый урожай, аграрии хватаются за голову – такими огромными они оказываются. И здесь необходимо помнить, что наибольшая прибавка урожая на единицу затраченного удобрения получается при внесении невысоких норм. Урожайность как комплексный показатель зависит не только от уровня минерального питания, и если остальные аспекты технологии находятся не на высоте, то не стоит ожидать получения максимального урожая. Экономически выгоднее применять меньшие нормы удо-

брений на большей площади и получать больший валовый урожай, чем использовать высокие нормы удобрений на меньшей площади. При уменьшении расчетных норм удобрений следует пользоваться рекомендуемым соотношением по элементам питания, которое для картофеля составляет: N : P : K = 1 : 1-1,5 : 1,5-2. То есть главное – не допускать перекося в соотношении элементов питания.

Также необходимо ориентироваться на индивидуальные сортовые особенности. Например, на сорте Лабелла нельзя допускать избытка азота. С учетом минерального азота почвы общая доза элемента не должна превышать 120 кг/га д. в., причем азот лучше вносить в два приема и по вегетации проводить листовую диагностику с целью



выявления недостатка. Для сорта Ред Леди, напротив, требуется доза азота 140-160 кг/га д. в., также в два приема. В целом избыточное внесение азотных удобрений в сочетании с жаркой погодой (выше 25 °C) задерживает формирование клубней и приводит к уменьшению их количества на одно растение.

Многие сорта, в частности Лабелла, Людмила, Ароза, Фелокс, наряду с калием требуют дополнительного внесения магния. Для всех сортов справедливо утверждение, что нельзя злоупотреблять внесением магния при недостатке калия.

Ассортимент удобрений под картофель включает из азотных удобрений аммиачно-нитратные, аммиачные и амидные формы (аммиачная селитра, сульфат аммония, мочевины), из фосфорных – гранулированный суперфосфат, из калийных предпочтительны бесхлорные формы – сульфат калия, калийно-магнелиальные соли, но и хлористый калий при условии внесения осенью под вспашку дает хороший результат.

Как отмечают голландские исследователи, даже весеннее внесение хлористого калия в дозе до 300 кг/га не оказывает отрицательного влияния на урожай. Более того, хлорид калия, внесенный весной, намного эффективнее

для снижения восприимчивости к механическим повреждениям, чем внесенный осенью. Европейские селекционеры при достаточной обеспеченности влагой и орошении также рекомендуют проводить подкормки хлористым калием в дозе до 120 кг/га. Сульфат калия в меньшей степени подходит для внекорневой подкормки, так как действует медленнее. Однако вкусовые качества и интенсивность цвета мякоти при внесении последнего удобрения более насыщенные.

Практически все сложные удобрения – нитроаммофоска (16:16:16), диаммофоска, нитрофоска – подходят для внесения под картофель.

Выбор формы удобрения и срока внесения зависит от типа и гранулометрического состава почвы. На легких почвах внесение основной нормы стоит перенести на весну.

Различают три главных приема внесения макроудобрений под картофель: основное, припосевное и подкормка.

Основное внесение направлено на удовлетворение потребности растений в элементах питания на весь период вегетации. В условиях достаточного увлажнения или орошения оно составляет 60-90%,

в условиях недостаточного увлажнения – 90-100%. Под картофель обычно фосфорные и калийные удобрения вносятся с осени под вспашку, а азотные – весной под обработку почвы.

Припосевное внесение предполагает небольшие дозы, которые должны поддерживать растение в период прорастания и всходов, применяется по 20-30 кг NPK во время посадки, лучше использовать сложные удобрения.

Для подкормки применяются азотные удобрения, росторегулирующие препараты, гуминовые вещества, минеральные удобрения с хелатными комплексами, совместно с обработкой пестицидами.

Таким образом, грамотный подход к применению удобрений под картофель позволит получать высокие, экономически оправданные урожаи высокого качества.

Список литературы

1. Шеуджен, А. Х. Агрохимия: учебное пособие; под ред. А. Х. Шеуджена // А. Х. Шеуджен, В. Т. Куркаев, Н. С. Котляров. – Майкоп: Афиша, 2006. – 1075 с.
2. Кес ван Лон. Сигналы картофеля. Практическое руководство по успешному выращиванию картофеля / Кес ван Лон, Хан Хамминк.

ТРЕТЬЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «МЯСНОЕ СКОТОВОДСТВО РОССИИ: РАЗВИТИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ, ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА КАЧЕСТВЕННОЙ ГОВЯДИНЫ»

26-27 апреля 2016 г., Москва, Россия

ОРГАНИЗАТОРЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Министерство сельского хозяйства РФ,
- Национальный союз производителей говядины,
- Международная промышленная академия.

КОНФЕРЕНЦИЯ ПРОВОДИТСЯ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

- Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору РФ (Россельхознадзор),
- Национальной Мясной Ассоциации,
- Национальной ассоциации скотопромышленников,
- ФГБНУ «ВНИИ мясного скотоводства»,
- ФГБНУ «ВНИИМП им. В. М. Горбатова».

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА:

- журнал «Животноводство России»,
- журнал «ПРОДиндустрия»,
- журнал «Комбикорма»,
- журнал «Farm Animals»,
- журнал «Кормопроизводство»,
- журнал «Мясные технологии»,
- журнал «Ценовик»,
- журнал «Мясная СФЕРА»,
- журнал Perfect Agriculture,
- агентство SoyaNews,
- журнал «Эффективное животноводство».

ПРОГРАММА КОНФЕРЕНЦИИ

- Перспективы развития мясного скотоводства России в сложившихся условиях
- Рынок говядины: потребление, спрос, предпочтение потребителей
- Влияние рационов кормления, системы содержания, фасовки и созревания на вкусовые качества говядины
- Стандартизация и брендинг производства качественной говядины как необходимый элемент развития рынка говядины от мясных пород
- Создание эффективной инфраструктуры мясного

скотоводства

- Формирование кормовой базы в мясном скотоводстве. Создание современных откормочных площадок: примеры и опыт
- Создание убойных и мясоперерабатывающих мощностей для производства качественной говядины. Возможности кооперации
- Мировой опыт интеграции заводчиков мясного скота и мясоперерабатывающей отрасли

В РАМКАХ КОНФЕРЕНЦИИ ПРЕДУСМОТРЕНЫ:

- выставка, на которой будут представлены передовые технологии и инновации в отрасли мясного скотоводства отечественных предприятий и зарубежных фирм;
- деловые встречи и переговоры;
- выставка-продажа отраслевой научно-производственной и нормативно-технической литературы.

К УЧАСТИЮ В КОНФЕРЕНЦИИ ПРИГЛАШАЮТСЯ:

- руководители и специалисты органов управления АПК субъектов Российской Федерации;
- руководители и специалисты предприятий Национального союза производителей говядины, Национальной мясной ассоциации, Национальной ассоциации скотопромышленников и других отраслевых союзов АПК;
- руководители и специалисты агрохолдингов, мясоперерабатывающих и комбикормовых предприятий;
- руководители и специалисты отечественных и зарубежных компаний, фирм и предприятий – производителей оборудования, комплектных линий для мясоперерабатывающих предприятий;
- ученые научно-исследовательских институтов и высших учебных заведений (университетов) России, стран СНГ и дальнего зарубежья.

МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ТЕПЛИЧНЫЙ БИЗНЕС 2016»

Мероприятие состоится 22 апреля в Москве в отеле «Балчуг Кемпински»

Организатор – компания «КРЕОН ЭНЕРДЖИ»

С введением запретов на ввоз сельхозпродукции из ряда зарубежных стран перед российским тепличным бизнесом открываются новые перспективы. Связаны они с возможным ростом объемов производства для внутреннего рынка. Сейчас обеспеченность собственными овощами и зеленью в России крайне низка – около 35%. Отечественные компании вполне способны увеличить объемы производимой продукции. Однако для этого необходимо ежегодно вводить в эксплуатацию порядка 500 га теплиц.

Минсельхоз ставит задачу до 2020 г. на разных территориях страны построить 1500 га теплиц и обеспечивает поддержку сельхозпроизводителей – выделяет субсидии по инвестиционным кредитам и погашает 25% капзатрат в новые производства. В результате многие агрохолдинги заявляют о своих планах по строительству новых теплич-

ных комбинатов. Насколько реальны поставленные планы и всем ли удастся реализовать задуманные проекты; как в текущих реалиях развиваться и эффективно работать действующим теплицам с устаревшими технологиями и оборудованием, – вопросы, которые волнуют всех представителей отрасли. Ответы на них можно получить на конференции «Тепличный бизнес 2016».

В рамках предстоящей конференции планируется также обсудить следующие темы.

- Эффективна ли государственная политика по развитию тепличного бизнеса?
- Как обеспечить финансовую поддержку тепличных проектов?
- Как повысить рентабельность тепличного бизнеса?
- Как уменьшить срок окупаемости новых проектов?

• Как повысить конкурентоспособность российских технологий для тепличных хозяйств?

Для обсуждения значимых тенденций в тепличном бизнесе, обмена мнениями и опытом мы приглашаем представителей агрохолдингов и тепличных хозяйств, российские и иностранные компании, осуществляющие проектирование и строительство теплиц, поставщиков технологий и оборудования, производителей удобрений и средств защиты растений, семенные компании, финансовые организации.

Получить более подробную информацию о конференции и зарегистрироваться вы можете, связавшись с нами по телефону +7 (495) 797-49-07 или электронной почте org@creonenergy.ru. Директор конференции – Ольга Журавлева: oj@creonenergy.ru.



Место проведения конференции: Международная промышленная академия 115093, г. Москва, 1-й Щипковский пер., д. 20 (ст. м. «Павелецкая» или «Серпуховская»).

Для справок по вопросам проведения конференции обращаться:

Щербакова Ольга Евгеньевна – тел./факс (495) 959-71-06, e-mail: scherbakovaoe@grainfood.ru;
Агеева Ксения Михайловна – тел./факс (499) 235-48-27, e-mail: a89057777955@yandex.ru;
Чукумбаева Маргарита Леонидовна – тел./факс (499) 235-46-91, e-mail: rita@grainfood.ru;
Галкина Лариса Сергеевна – тел. (495) 959-66-76;
Карцева Ольга Павловна – тел./факс (499) 235-95-79, e-mail: dekanat@grainfood.ru.



ПЛАНЕТА ЖИВОТНОВОДСТВА

SPACE



2016

13-16 СЕНТЯБРЯ



Ренн - Франция

SPACE: единственная выставка, предлагающая полный спектр оборудования и технологий для всех секторов животноводства: разведения крупного рогатого скота (мясное и молочное направление), свиноводства, птицеводства, овцеводства и кролиководства

Более **1.400** экспонентов, представленных в 11 павильонах и на открытых площадках.

Выставку посетят более **106.000** специалистов, из которых более **15.000** - представители разных стран мира.

Более **700** экспонируемых животных.

Площадь экспозиции:

свыше **156.000** м².

Более **370** журналистов, из которых 87 - зарубежных, из разных стран мира.

МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА
ЖИВОТНОВОДСТВА

www.space.fr

Tel. +33 223 48 28 80
international@space.fr



www.german-seed-alliance.ru

Горячая линия 8 800 100 98 53

(бесплатные звонки из всех регионов РФ)



**GERMAN SEED
ALLIANCE**
Your partner in seeds

Германский Семенной Альянс

**Высокоурожайные сорта озимого и ярового рапса,
кукурузы, подсолнечника, сои, льна масличного, картофеля,
гороха, овса, ячменя, пшеницы, кормовых и газонных трав**

*Высококачественные сорта немецкой селекции
Регулярный мониторинг и исследования на территории России
Консультации специалистов*

реклама



МАТРАСЫ И РЕЗИНА ГАММА ДЛЯ МОЛОЧНЫХ КОРОВ



МАТРАС ELISTA



**МАТРАС ДЛЯ МОЛОДНЯКА
PRIMISTAR и BABYSTAR**

Французская компания BIORET AGRI и российская компания «АМЕТИСТ», номер 1 в России по производству пенополиуретана, объединили свои ноу-хау и создали совместную продукцию, матрас «Элиста» и матрасы Primistar и Babystar, обеспечивающие максимальный комфорт для ваших животных.



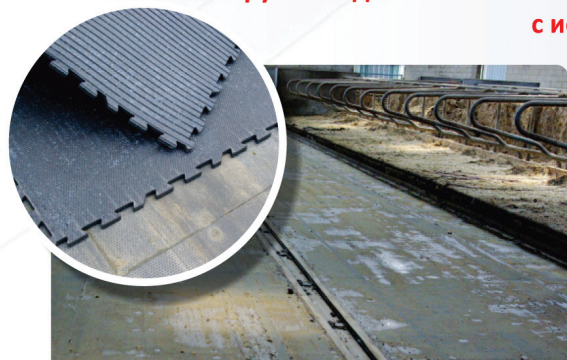
ТОЛЩИНА 20 ММ

**РЕЗИНОВЫЕ ПОКРЫТИЯ
STUDED RUBBER**



**РЕЗИНОВЫЕ ПОКРЫТИЯ
ALTEA С УКЛОНОМ 4% на 40 см**

Резина в рулонах для стойл любой ширины для привязного и беспривязного содержания с использованием соломы



ПАЗЛОВЫЕ ПОКРЫТИЯ DALOA



**РЕЗИНОВОЕ ПОКРЫТИЕ
DELTA DIAM 16 ММ**

Резиновые покрытия для навозных коридоров, зон передвижения, доильных залов