

Perfect Agriculture

сельскохозяйственный журнал ПЕРФЕКТ АГРИКАЛЧЕ

Совершенные агротехнологии

в России и за рубежом

март –
апрель 2014

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

ТРАКТОР Т8

Умный, мощный и функциональный трактор,
готовый работать на вас и приносить вам прибыль!

АКЦИЯ ДЕЙСТВУЕТ

с 31 марта
по 27 июня 2014 г.

BTS





Готовь сани летом! Специальные условия на технику для заготовки кормов.

Компания CLAAS предлагает эффективные технологии заготовки кормов. Применение кормозаготовительных комплексов CLAAS обеспечивает беспрерывную работу и увеличение производительности, своевременную уборку, а значит, и сохранение качества кормов.

CLAAS



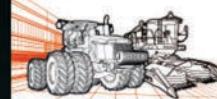
The Power of Green

Техника KRONE –

вот с чем работают специалисты при заготовке кормов. Производственная программа KRONE охватывает всю технологическую цепочку кормозаготовки:

- самоходная техника: кормоуборочный комбайн BiG X и косилка-плющилка BiG M
- косилки: фронтальные, задненавесные, прицепные, с битерными плющилками для злаковых или с вальцевыми плющилками для бобовых
- ворошители: от 4 до 18 роторов; с шириной захвата от 4,6 до 19,6 м
- валкователи: с боковой или центральной укладкой валка; до 6 роторов; с шириной захвата от 3,5 до 19 м
- пресс-подборщики: крупнопакующие и рулонные; с обматывающим устройством
- самозагружающиеся прицепы: с дозатором и двойного назначения

AGROSALON



МЫ УЧАСТИКИ ВЫСТАВКИ

07-10 ОКТЯБРЯ 2014

МВЦ «КРОКУС ЭКСПО» МОСКВА РОССИЯ



Представительства Maschinenfabrik Bernard KRONE GmbH:

ООО «Крона Русь», Москва
Тел./факс: +7 495 660 66 88
E-mail: info@b-krone.com

KRONE – Казахстан, Петропавловск
Моб.: +7 705 44 34 666
+7 701 60 50 900
E-mail: krone-kz@mail.ru

KRONE – Украина, Киев
Тел.: +38 044 259 59 27
Факс: +38 044 259 42 95
E-mail: ldm@bkrone.kiev.ua

KRONE – Германия, Шпелье
Тел.: +49 5977 935 798
Факс: +49 5977 935 255
E-mail: export.ldm@krone.de

KRONE
THE POWER OF GREEN

The agricultural magazine about advanced technologies in Russia and abroad

СОДЕРЖАНИЕ

02 ЭКОНОМИКА

- Плюсы и минусы единого сельхозналога
- Юбилей «аграрного Оскара»
- Молочные регламенты грозят оставить россиян без молока

10 НОВОСТИ КОМПАНИЙ

- Компания CLAAS строит новый завод в Краснодарском крае
- AGCO FINANCE выходит на рынок России
- CHALLENGER – нет предела совершенству
- 160 лет успешных инноваций MASSEY FERGUSON
- О новинках техники компании KRONE

20 КОРМА И КОРМЛЕНИЕ

- Финансовая привлекательность кормления свиней рожью

26 РАСТЕНИЕВОДСТВО

- Пока гром не грянет
- Посадка картофеля с внесением гранулированных пестицидов
- Как вырастить огурцы для засолки в открытом грунте?
- В центре внимания – второй хлеб
- Подробности нового исследования Lindsay

46 СЕЛЬХОЗТЕХНИКА

- Испытания канадских камнеуборочных машин
- Кто урожай не теряет, тот и побеждает
- О достижениях, планах и программах финансирования компании CLAAS в России
- Операция «Мелиорация»
- Трактор New Holland T8 – путь к вашему успеху
- AMAZONE в 2013 году перешагнула отметку в 500 миллионов евро
- Финансовые схемы для сельхозпроизводителей от AGCO-RM
- Новинка в модельном ряду разбрасывателей навоза TORNADO 3
- «Лемкен» продолжает курс роста
- Новый трактор серии 6B от John Deere

76 ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

- Техника цвета фиалок

CONTENTS

02 ECONOMICS

- Pros and cons of a single agricultural tax
- Anniversary of «Agrarian Oscar»
- Dairy regulations threaten to leave the Russians without milk

10 COMPANIES NEWS

- Building of a new plant in Krasnodar region CLAAS
- AGCO FINANCE enters in the Russian market
- CHALLENGER – no limit to perfection
- 160 years of successful innovation of MASSEY FERGUSON
- About new technology (the company KRONE)

20 FEED AND FEEDING

- The financial attractiveness of feeding pigs with rye

26 CROP PRODUCTION

- While the thunder clap
- Potato planting with granular insecticides application
- How to grow cucumbers for pickling in open ground?
- In the center of attention is the second bread
- The details of new research Lindsay

46 AGRICULTURAL MACHINERY

- Testing of Canadian stone pickers
- Who does not lose the harvest, he wins
- About achievements, plans, programs, funding of company CLAAS in Russia
- Operation "Melioration"
- Tractor New Holland T8 – the way to your success
- AMAZONE in 2013 crossed the mark of 500 million Euros
- Financial schemes for agricultural producers from AGCO-RM
- New in the lineup: manure spreaders TORNADO 3
- «Lemken» continues its growing course
- New tractor series from John Deere 6B

76 FOREIGN PRACTICE

- Color technique color of violets

ИЗДАТЕЛЬ
И УЧРЕДИТЕЛЬ
ООО «Агентство
«Современные технологии»

Экспертный совет:
Аркадий Злочевский,
президент Российского зернового союза
Владимир Фисинин,
президент Ростпицесоюза,
академик Российской академии наук,
Галина Бобyleva,
генеральный директор Ростпицесоюза

Василий Гущенко,
председатель «Государственно-кооперативное объединение рыбного хозяйства (Росрыбхоз)»
Вадим Пронин,
председатель совета Ассоциации испытателей сельскохозяйственной техники и технологий
Михаил Овчаренко,
президент Национального агротехнического союза

Главный редактор
Ольга Рябых
olgaryabykh@mail.ru
Шеф-редактор
Д. Т. Н., профессор
Василий Дринча
Редактор
Вячеслав Рябых

Над номером работали:
Раиса Губанова,
Стелла Федорова,
Любовь Федорова,
Лариса Степанова,
Анатолий Сердюков,
Артем Рябых

Адрес редакции и издателя:
Москва, 107031, ул. Б. Дмитровка, д. 20/5-9
Тел. +7 (495) 378-28-73
Моб. тел. 8-916-823-54-66
E-mail: info@krestyanin.com,
olgaryabykh@mail.ru

Верстка:
Виолетта Трутнева

По вопросам размещения рекламы
 обращаться в агентство
 «Современные технологии»
 Тел.: +7 (495) 378-28-73, (916) 823-54-66.
 Сайты: www.perfectagro.ru,
www.krestyanin.com

Номер подписан в печать:
17 апреля 2014 г.
Тираж 8500 экз.
Цена свободная.
Журнал зарегистрирован
в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий 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».

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ЕДИНОГО СЕЛЬХОЗНАЛОГА

Раиса Губанова



Стоит ли поменять данный налоговый режим? Об этом шла речь на одном из последних заседаний круглого стола Комитета Государственной Думы по аграрным вопросам, где состоялся серьезный, деловой разговор о совершенствовании налогового законодательства АПК. В здании на Охотном ряду собрались представители ведущих министерств и ведомств, отраслевых союзов и ассоциаций, научных институтов, фермеры, руководители сельхозпредприятий.

Напомним нашим читателям, что единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) был установлен для аграриев в 2004 г. Заменив уплату налогов на прибыль, на добавленную стоимость и на имущество организаций, он позволял сельхозпроизводителям и позволяет до сих пор снизить налоговую нагрузку, упростить ведение бухгалтерского и финансового учета. Достоинством ЕСХН является добровольность использования данного режима, а также возможность перехода на упрощенную систему налогообложения.

Прошло 10 лет, и за это время произошло существенное сближение между общим и специальным режимом налогообложения аграриев. Правительством было принято решение о бессрочном установлении нулевой ставки по налогу на прибыль, сближены размеры уплаты страховых взносов. К примеру, если до 2011 г. те, кто находился на ЕСХН, платили в пенсионный фонд 10,3%, а в общей системе – 20,2%, то потом эти показатели сравнялись, и с 2013 г. уже все платят 27,1%. За последние годы изменились и правила ведения бухгалтерского учета. Короче говоря, налоговые льготы для плательщиков единого сельхозналога сведены к минимуму. К тому же в условиях членства России в ВТО и Таможенном союзе на первый план стали выходить уже вопросы повышения конкурентоспособности на рынке отечественной сельхозпродукции, в первую очередь за счет снижения ее себестоимости; и ЕСХН, по мнению экспертов, перестал отвечать изменившимся условиям хозяйствования.

Все более настойчиво со стороны отдельных участников рынка, отраслевых союзов и ассоциаций звучит предложение исключить налог на добавленную стоимость

(НДС) из числа налогов, от которых сегодня освобождены плательщики ЕСХН. Именно эта тема и находилась в центре внимания круглого стола. Приверженцы исключения НДС из единого сельхозналога попытались доказать преимущество изменения этой системы налогообложения. По их мнению, повышение налоговой базы ЕСХН при уплате НДС приведет к пополнению доходной части местных бюджетов. При этом возрастет рентабельность сельхозпроизводителей, повысится эффективность производства, что является основой для финансового оздоровления экономики АПК.

Действительно, сельхозпредприятия, являющиеся плательщиками ЕСХН, освобождены от уплаты НДС в бюджет при реализации произведенной ими продукции, но вместе с тем они теряют право на возмещение входящего НДС. Со своей стороны, переработчики сельскохозяйственного сырья, которые платят НДС, теряют возможность возмещать не выделенный в стоимости сырья этот налог, что приводит к нерентабельности переработки закупаемой ими у плательщиков ЕСХН сельхозпродукции.

Нередко между плательщиком ЕСХН и переработчиками появляются посредники-перекупщики, которые закупают у первых продукцию по цене на 2-3% дороже и реализуют ее переработчику, выделяя в ее стоимости НДС по ставке 10%, подлежащей возмещению из бюджета. В этом случае посредники берут себе в качестве платы за услугу часть денежной выручки сельхозпроизводителя.

По расчетам экспертов, сумма денежных средств, осевших у посредников в 2012 г., составила в целом по России около 20 млрд рублей, что сопоставимо с объемом финан-

сирования, предусмотренным государством на субсидирование растениеводства.

На заседании круглого стола был приведен ряд других доказательств в пользу исключения налога на прибыль из ЕСХН. Защитники данного налогового режима ссылались на опыт других стран Таможенного союза – Беларуси и Казахстана, где плательщики единого сельскохозяйственного налога не освобождены от уплаты НДС, что, по их мнению, повышает конкурентные преимущества их продукции на российском рынке.

Стоит заметить, что не все присутствовавшие на заседании были согласны исключить НДС из единого сельхозналога. Этой точки зрения придерживаются сельхозпроизводители в большинстве регионов страны. По расчетам специалистов Минсельхоза России, если все сельхозпроизводители будут платить НДС, то при его возмещении птицеводы, к примеру, окажутся в плюсе, а производители зерна – в минусе.

Участники заседания, взвесив все за и против, согласились, что одним из вариантов решения данного вопроса может быть принцип добровольности. Иначе говоря, сельхозпроизводитель сам должен решить, по какому пути ему идти. Поскольку субъекты Федерации разделяются в своих мнениях, то необходимо выделить из них два-три субъекта, где можно было бы применить подобную схему. Такая практика уже имеется: когда обсуждался налог на имущество, были определены пилотные субъекты – Нижегородская и Новгородская области, ряд других, в результате были сделаны определенные выводы и предложения. Вариантов много. По какому пути идти – подскажет время.



Анатолий Николаев, ООО «Колхоз Максинский»

ЮБИЛЕЙ «АГРАРНОГО ОСКАРА»



Уже пятый год две высшие общественные аграрные награды в сфере производства продовольствия – «За изобилие и процветание России» и Национальная премия имени П. А. Столыпина «Аграрная элита России» – вручаются в один день. Можно сказать, что «аграрный Оскар», как нередко называют эти премии аграрии страны, отметил своеобразный юбилей. На торжественную церемонию награждения, которая в последние годы проходит в большом зале Международной промышленной академии в Москве, собрались лучшие представители аграрного бизнеса – специалисты сельского хозяйства, руководители известных всей стране предприятий, ученые, предприниматели, те, кто вносит большой вклад в сохранение и возрождение аграрных традиций России.

Известный реформатор Петр Столыпин сказал когда-то, что Россия велика «из-за своего много-людья и сельского хозяйства», и удержать это звание великой державы – задача посильная. Стоит отметить, что виновники прошедшего торжества доказывают это своим трудом.

Бурными аплодисментами присутствовавшие в зале встретили известие о том, что общественная награда «За изобилие и процветание России» в номинации «За вклад в развитие сельского хозяйства» присуждена председателю профсоюза работников АПК Наталье Агаповой. Широкой души человек, она долгие годы отстаивает интересы простых сельчан – земледельцев, животноводов, людей труда. Делает все, чтобы у них была достойная зарплата, достойная жизнь и, когда они уйдут на заслуженный отдых, хорошая пенсия.

Лауреатами в этой же номинации стали Павел Царев, генеральный директор ЗАО «АгроГард», за внедрение прогрессивных технологий, новейших достижений науки и техники, которые обеспечивают высокий рост эффективности производства и сохранения плодородия, и Николай

Топорков, генеральный директор ОАО «Птицефабрика «Рефтинская». Стоит сказать, что благодаря професионализму Николая Васильевича птицефабрика является одним из ведущих предприятий России. Помимо производства мяса птицы здесь занимаются разведением крупного рогатого скота, переработкой молочной продукции, выращиванием зерновых и кормовых культур.

Генеральному директору ЗАО «Щелково Агрохим» Салису Каракотову данная общественная награда была вручена в номинации «За внедрение новых идей и технологий». И не случайно, ведь именно на этом предприятии впервые в нашей стране организовано и внедрено крупное производство сложного эфира, введена в эксплуатацию установка по синтезу нового действующего вещества для зерновых культур – флоросулама.



В номинации «За внедрение новейших идей и технологий» лауреатом стал Павел Репников, генеральный директор ООО «Урожай», президент Ассоциации дилеров сельхозтехники АСХОД. Эта компания одной из первых в России начала системно осуществлять сервисное обслуживание поставляемой техники, поставку запчастей, технологическую поддержку и инновационную деятельность.

Много теплых слов было сказано в адрес Людмилы Маркиной – генерального директора ОАО «Московский мельничный комбинат № 3». Людмила Николаевна возглавляет производство уже не первый десяток лет. Это одно из старейших предприятий мукомольной промышленности, входящее в число лидеров по производству высококачественной макаронной и хлебопекарной муки и мучных смесей в стране. Общественная награда мельничному комбинату была вручена в номинации «За вклад в развитие пищевой и перерабатывающей промышленности России».

В этом году в номинации «За вклад в развитие аграрной науки» награда «За изобилие и процветание России» была вручена Государственному университету по землеустройству (ректор – академик, профессор, доктор экономических наук Сергей Волков). Поступить учиться сюда непросто – довольно большой конкурс. В прошлом году на базе университета был сформирован Всероссийский студенческий землеустроительный отряд, куда вошли студенты из 28 аграрных вузов России.

Возможно, выражение «аграрная элита» сельскому населению немного режет слух, но люди, которых отмечают премией имени П. А. Столыпина «Аграрная элита России», действительно заслуженные, имеют большой профессиональный опыт, благодаря им развивается сельскохозяйственная отрасль.

Новаторские идеи плюс инновационный подход – вот профессиональное кредо Игоря Барщука, генерального директора ЗАО «Белая птица» из Белгородской области. Игорь Васильевич премией великого реформатора России был отмечен в номинации «Социальная ответственность аграрного бизнеса». Отметим, что в состав холдинга входят управляющая и зерновая компании, комбикормовый завод, репродукторы, инкубаторий, откормочное производство, подразделения убоя и переработки, а также торговый дом.

Аграрную элиту в номинации «Новые технологии в АПК» пополнило и ООО «Научно-технический центр «Химинвест» из Нижнего Новгорода (директор Василий Короткий). На предприятии производятся новые биологически активные кормовые добавки на основе растительного сырья для различных видов сельскохозяйственных животных.

Лауреатом премии им. П. А. Столыпина в номинации «Эффективные инновации в сельхозпроизводстве» стал Айрат Гимадиев, главный конструктор ОАО «Кузембетьевский РМЗ» (г. Набережные Челны). При непосредственном участии Айрата Мунировича разработано и внедрено в серийное производство высокоэффективное энергосберегающее оборудование для послеуборочной обработки зерна.

В центре внимания учредителей данной премии находится реализация на местах программ социального развития села. Энгельсский район Саратовской области был признан самым благоустроенным муниципальным образованием.

Сложившуюся здесь систему между властью и бизнес-структурами можно определить как социальное партнерство. Такие изменения в жизни муниципального образования стали возможны благодаря деятельности главы Энгельсского района Дмитрия Лобанова, который и стал лауреатом этой премии.

Уже 20 лет в России реализуется проект «Германо-Российский аграрно-политический диалог». Его сопредседатели – Флориан Амерсдорффер и Александр Дягилев. Кооперационный проект Федерального министерства продовольствия, сельского хозяйства и защиты прав потребителей ФРГ стал важнейшим связующим звеном сотрудничества между Германией и Россией в аграрной сфере. Мероприятия проекта направлены на развитие двустороннего диалога и укрепление партнерских отношений между отраслевыми союзами обеих стран. Проект «Германо-Российский аграрно-политический диалог» стал лауреатом премии «Аграрная элита России» в номинации «Развитие международных связей в аграрной сфере».

Стоит отметить, что самым ярким номинантом премии П. А. Столыпина стал Василий Бойко-Великий, президент ОАО «Русское молоко» (Московская область). Привлек он внимание присутствовавших в зале не только своей фамилией – к основной добавил девичью фамилию матери, чтобы не путали с однофамильцами, но и необычной одеждой – кителем с элементами русского костюма разных эпох. По словам Василия Вадимовича, костюм – это возможность выразить свое уважение к истории, культуре и традициям своего народа. Бизнес же для него – это большая ответственность перед потребителями и обществом в целом.

Агрохолдинг «Русское молоко» объединил восемь сельхозпредприятий, молочный и комбикормовый заводы Русского района, на которых была проведена коренная реконструкция. Здесь ведется активная работа по воспитанию молодого поколения, сохранению национальных традиций, восстановлению православных храмов. Не случайно и номинация, в которой Василий Бойко-Великий был удостоен медали П. А. Столыпина, называется «За возрождение российских традиций».

Эта новая номинация, как и «Органическое сельское хозяйство», была утверждена учредителями данной премии. Номинантом последней стал Виктор Осколков, генеральный директор ЗАО «Центр информационной безопасности» (г. Новосибирск). Компания – официальный и эксклюзивный производитель торфогеля «Торфуша». Торфогель является биологически активной кормовой добавкой, способствующей усиленному росту растений, при этом увеличивающей в них содержание витаминов. «Торфуша» резко снижает концентрацию нитратов в растениях, вредное влияние избыточных доз ядохимикатов и пестицидов.

От всей души номинантов высших общественных аграрных наград поздравили заместитель министра сельского хозяйства РФ Андрей Волков, президент Российского зернового союза Аркадий Злочевский, председатель правления Мясного союза России Мушег Мамиконян и другие известные аграрной общественности люди, многие из которых были ранее удостоены звания лауреатов «аграрного Оскара».

МОЛОЧНЫЕ РЕГЛАМЕНТЫ ГРОЗЯТ ОСТАВИТЬ РОССИЯН БЕЗ МОЛОКА



Таможенный союз России, Белоруссии и Казахстана в 2014 г. готовится принять новый технический регламент в отношении рынка молока и молочной продукции. Вместе с тем остается неясным, введет ли новый документ реально действующие стандарты, которые будут обязательными для всех участников рынка, или же просто произойдет унификация законодательств трех стран со всеми имеющимися в них недочетами и пробелами.

Следует отметить, что впечатление от предыдущего регламента, принятого в 2009 г., осталось в целом отрицательное. Напомним, тогда была существенно изменена система регулирования молочной отрасли. Был введен ряд новых понятий, которые не устроили ни производителей, ни потребителей. К примеру, такого понятия, как «молочный напиток», нет нигде, кроме России.

Под этим названием подразумевается восстановленное молоко, то есть полученное при разведении порошкового молочного продукта. Проанализировать количество добавленного сухого молока просто нереально. Данный факт не устраивает большую часть российских производителей, выпускающих эту продукцию.

По оценке аналитиков АГРОРУ.ком, до 2009 г. в России примерно половина рынка приходилась на молочные продукты – иными словами, на молоко из порошка, однако после принятия нового технического регламента и в условиях практически полного отсутствия контроля на рынке в скором времени выяснилось, что теперь все молоко является натуральным.

Официальных комментариев по поводу этого феномена не было, однако получается, что российские коровы с принятием нового регламента резко увеличили надои. При этом если посмотреть на прилавки, то сложно будет найти много молочных напитков. Оно и понятно: при прочих равных условиях и производственных затратах бизнесу выгоднее производить молоко, которое имеет статус натурального, поскольку порошковый концентрат рядовой потребитель будет выбирать только при очевидной ценовой выгодае.

СМЯГЧЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ

На самом деле принятие предыдущего молочного регламента было выгодно производителям, поскольку требования к качеству молока и молочных продуктов в конечном счете оказались серьезно снижены. При этом новая классификация в итоге позволила производителям, что называется, «под шумок» произвести абсолютно необоснованное повышение цен.

Об этом, в частности, говорил замминистра промышленности и торговли России Владимир Саламатов. «Поэтому что понятно, что натуральное молоко должно стоить дороже, чем молочный напиток. И такое ощущение, что абсолютно все прекратили пользоваться порошком для производства молока», – заметил он.

В результате низкорентабельная и в целом проблемная отрасль в России получила хороший бонус в виде возможности улучшить показатели доходности. Однако, разумеется, положение дел устроило далеко не всех.

Покупатели все больше подозревали, что под видом молока они покупают суррогаты. Производители, которые понесли убытки из-за введения маркировки «молочный напиток», требовали изменить действующий техрегламент и отменить требования точной информации о составе и происхождении молочных смесей.



Следует отметить, что введенная тогда классификация выглядит достаточно странно, поскольку существующие сегодня методы исследований, которые должны подтверждать, изготовлен ли тот или иной продукт с применением сухого молока, не позволяют достоверно это определить.

Таким образом, предполагается, что в новом техническом регламенте не будет скандального термина «молочный напиток». Наиболее вероятно, что его заменят на «молоко, восстановленное из сухой смеси», однако насколько реально изменится ситуация на рынке и как это повлияет на цены и производителей, сказать сложно.

Да и в целом, хоть это и не было целью законодателей, регламент 2009 г. привел к ощутимому снижению контроля качества молока и молочной продукции на рынке.

УХУДШЕНИЕ КАЧЕСТВА

К слову, ряд исследований российского рынка молока и молочной продукции последних лет свидетельствует о том, что технический регламент не только внес путаницу в классификацию продукции на рынке, но и прямо или косвенно способствовал ухудшению качества молока.

Так, в исследовании, проведенном российскими санитарными специалистами в 2012 г., молоко было признано некачественным сразу по нескольким параметрам. 5,5% анализируемых образцов абсолютно не прошли микробиологический контроль, а это значит, что в молоке содержатся посторонние бактерии, различные патогенные палочки, дрожжи и даже плесень. Для сравнения: в 2008 г., когда проводилась аналогичная масштабная проверка до принятия регламента, всего 2,77% молока не прошло контроль по этому параметру.

Если вспомнить все новости, которые приходили из регионов России в последние годы, картина складывается



удручающая: зимой 2012 г. Генеральная прокуратура Санкт-Петербурга обнаружила в молоке и сливочном масле, которые поставлялись в один из детских садов, кишечную палочку и плесень. В июле 2013 г. в молоке, которое продавалось в уличных молокоматах, тоже была обнаружена инфекция.

Как выяснилось, 3,44% молока содержит избыток антибиотиков, т. е. не соответствует санитарно-химическим показателям. В 2008 г. доля некачественного молока была меньше – 2,41%. Чаще всего в нем обнаруживают тетрациклин – дешевый антибиотик, который помогает продлить срок годности продукта. Его побочным действием являются аллергические реакции и нарушение кишечной флоры.

Помимо несоответствия чисто санитарным параметрам, российское молоко недотягивает до европейского по жирно-кислотному составу. Молочный жир содержит до 70% насыщенных жирных кислот. В целом это не является чем-то преступным, однако может серьезно повредить здоровью людей, у которых есть проблемы со здоровьем сердца и сосудов. Такого рода жир повышает количество «плохого» холестерина в крови, в результате в сосудах появляются атеросклеротические бляшки, кровь не может поступать к сердцу или мозгу (все зависит от того, где именно такая бляшка образовалась), что способно вызвать инфаркт либо инсульт.

В России сейчас нет сбалансированного по составу молока, в котором концентрация молочного жира была бы уменьшена. К примеру, в Испании этот вопрос решен правительством: 20% молока, которое производят в стране, функциональное – оно обогащено растительными жирами Омега-3, которые снижают агрессивное действие молочного жира на сосуды. Его покупают те, кто в силу заболевания не может пить концентрированное молоко.

НАДЕЖДА НА НОВЫЙ РЕГЛАМЕНТ

Эксперты отмечают, что новый объединенный регламент, который сейчас дорабатывается, в значительной степени улучшит положение на рынке и если не решит все проблемы, то по крайней мере поможет урегулировать межгосударственные споры и избежать «молочных войн». Предполагается, что контроль будет жестче – по примеру Белоруссии, к тому же власти планируют вернуть более или менее стандартную классификацию натурального и восстановленного молока, что позволит избежать путаницы.

Еще одна точка соприкосновения – это вопрос о введении на потребительский рынок растительного молока. Имеется в виду молоко, содержащее большую часть растительных жиров. Речь идет о пальмовом и других жирах растительного происхождения. В отличие от России Белоруссия и Казахстан не считают целесообразным называть этот продукт молочным.

Отрицая использование растительных жиров, тем не менее, белорусские производители выпускают сырную продукцию с содержанием растительных жиров иностранного происхождения. Однако количество этих веществ в продуктах минимально.

Выпуская такие сыры, производители не нарушают права потребителя, поскольку содержание пальмового масла указано на этикетках, да и сам продукт назван не сыром, а сырным продуктом. К тому же реальный вред соединения растительного жира с молоком еще не доказан.

Конечный вариант регламента разрешит многие противоречия, возникающие между сторонами Таможенного союза. К примеру, был установлен стандарт допустимого количества ГМО в продуктах питания, теперь оно составляет 0,9%.

Необходимо подчеркнуть, что документ содержит регламент о безопасности продуктов питания, технический регламент на молочные продукты питания и регламент на так называемые соковые и масложировые продукты. И, наконец, завершая время споров по поводу молочной продукции, принят регламент о маркировке продуктов питания и о безопасности упаковки, что, скорее всего, приведет к уменьшению трений по поводу использования данной продукции.

Новый регламент будет принят 1 мая 2014 г. вместе с аналогичным регламентом в отношении мясной продукции. Предполагается, что наряду с регламентами будет принято и несколько законодательных актов в отношении контроля на рынке, которые поделят между собой ветеринарное и санитарное ведомство – Россельхознадзор и Роспотребнадзор. Планируется, что они будут контролировать соблюдение на территории Таможенного союза технических регламентов «О безопасности молока и молочной продукции» и «О безопасности мяса и мясной продукции». Ведомства также будут отвечать за фитосанитарный и ветеринарный контроль сырья животного происхождения и произведенной из него продукции.

Материал подготовлен экспертами торговой системы АГРОРУ.ком (<http://www.agroru.com>)

SPACE

2014

Профессиональная выставка для всех представителей животноводства:

1 400 экспонентов **700** экспонируемых животных **115 000** м² выставочной площади
114 000 посетителей **12 300** зарубежных посетителей из 110 стран

16-19
сентября

Ренн
Франция

SPACE
2014

ПЛАНЕТА ЖИВОТНОВОДСТВА

**МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ДЛЯ ЖИВОТНОВОДОВ**

www.space.fr

КОМПАНИЯ **CLAAS** СТРОИТ НОВЫЙ ЗАВОД В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

ПРЕДПОЛАГАЕТСЯ, ЧТО В ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ ПЛАНЕ И ПО КАЧЕСТВУ
ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ ОН СТАНЕТ ТАКИМ ЖЕ, КАК В ХАРЗЕВИНКЕЛЕ



21 марта компания **CLAAS** в Краснодаре на заводе по выпуску сельхозтехники одноименного бренда провела пресс-конференцию для федеральных (среди которых был журнал «РА») и региональных СМИ. Темой конференции стали расширение линейки выпускаемой продукции на действующем производстве и строительство нового завода, который будет включать все технологические цепочки, как в Харзевинкеле (Германия), в том числе и цех окраски деталей. Участники мероприятия смогли убедиться в реализации грандиозных планов компании, побывав на строительных площадках. Некоторые цеха уже были построены, в них даже завезено оборудование, некоторые пока не закончены.

«... Новый завод займет площадь 45 тыс. кв. м. Длина цеха старого завода – 105 м, а у нового 105 м – ширина, длина же – 325 м. Все детали, необходимые для сборки сельхозтехники, будут производиться в цехах на новом заводе. Инвестиции CLAAS в новое производство составляют 120 млн евро за полтора года».

Завод CLAAS недалеко от Краснодара, введенный эксплуатацию в 2003 г., представляет собой пример сборочного производства с высоким уровнем локализации. Вначале он предназначался лишь для сборки комбайнов.

Сейчас помимо семи моделей комбайнов TUCANO здесь осуществляется сборка тракторов. В прошлом году с конвейера вышел трактор AXION 900, ставший одной из самых успешных моделей тракторов компании CLAAS.

В этом году портфолио компании на российском рынке пополнилось тремя новыми моделями тракторов с мощностью ниже 200 л. с. – AXION 820, ARION 640C, ARION 430. Из мощных тракторов доверие фермеров завоевал многофункциональный и самый мощный в линейке – XERION. В его конструкции предусмотрены бесступенчатая коробка передач, мощный двигатель и продуманная ходовая часть.

Во время экскурсии по действующему заводу генеральный директор ООО «КЛААС» г-н д-р Ральф Бендиш рассказал не только о применяемых в цехах технологиях и особенностях выпускаемой техники, но и о преимуществах нового производства, которое будет введено в эксплуатацию в марте 2015 г.

«Сейчас, – делился своим мнением д-р Ральф Бендиш, – многие детали завозятся в готовом виде от поставщиков, в основном из-за границы. Комбайны комплектуются двигателями «Мерседес». Причем собирают их также на сборочном производстве, в городе Горячий ключ на территории РФ».

«Транспортировка готовых деталей – все равно что транспортировка воздуха, – подчеркивает г-н Бендиш. – Это дорого и неэффективно. Кроме того, периодически возникают вопросы с поставщиками из-за проблем с логистикой».

В связи с этим давно напрашивалось решение о производстве деталей, особенно крупногабаритных, на месте, с их дальнейшей обработкой и окраской. Вообще, окраска сельскохозяйственных машин – дорогой и сложный технологический процесс, мало отличающийся от окраски дорогих автомобилей и самолетов. Он включает в себя около 30 различных операций: промывку, обезжиривание, активирование и т. д. И лишь на последних ступенях происходит окрашивание путем электрофореза, что делает покрытие особенно стойким. Поверхность должна быть коррозиестойчивой. И размер ванн для окрашивания крупногабаритных деталей должен быть соответствующим. Забегая вперед, скажу, что у многих представителей СМИ во время экскурсии по цеху окраски уже завезенные и смонтированные чугунные ванны вызвали удивление – настолько они показались огромными.

Но кроме оборудования важны и применяемые технологии, использование которых должно быть не только эффективным, но и не приводящим к загрязнению окружающей среды. Все это предусмотрено в генеральном плане строительства.

На новом заводе особенное внимание уделяется логистике. «Без нее нет современного производства», – подчеркнул д-р Бендиш.

Возвращаясь к действующему предприятию, можно добавить, что на нем применяются современные решения для многих процессов. Например, рабочие пользуются компьютерами, программы которых не только фиксируют подвоз деталей для каждой операции, но и процесс сборки

техники. Программа покажет ошибку, если она возникнет, и блокирует дальнейшие операции вплоть до ее устранения. Кроме того, для деталей, поставляемых на завод, используется многоразовая упаковка. Она пришла на смену одноразовым деревянным ящикам, которые первоначально были в ходу, тем самым были оптимизированы расходы и решена проблема с утилизацией.

«Но в цехах стало достаточно тесно, – продолжал рассуждать д-р Бендиш. – Мы уже выпускаем не только комбайны, но и тракторы, а это не было запланировано, когда строился завод. И с нетерпением ждем открытия нового производства».

На предпродажном участке цеха, там, где технику заделывают обшивкой, внимание делегации привлекло наклейивание этикеток «Сделано в России» рядом с лейблом CLAAS.

Не без гордости директор завода отметил, что одна из моделей комбайнов и целая серия тракторов занесены в реестр «100 лучших товаров России».

Для оценки качества на заводе существует лаборатория, где имеется измерительное оборудование, произведенное в Швейцарии. В этой лаборатории по специально разработанным схемам проверяются все комплектующие, поставляемые на завод.

После знакомства с действующими цехами представители СМИ привезли на строительную площадку нового завода, расположенную неподалеку. 45 га земли под новые корпуса компания ООО «КЛААС» приобрела в собственность.

Некоторые цеха, о которых мы сообщали раньше, уже построены, некоторые – пока нет.

После всех экскурсий состоялась пресс-конференция. На ней о стратегии и перспективах компании рассказали д-р Ральф Бендиш и Харальд Катцендорн, региональный менеджер по маркетингу в странах СНГ концерна CLAAS.

А также выступили и ответили на вопросы журналистов Дирк Зеелиг, заместитель генерального директора и директор по сбыту ООО Клаас Восток, Филипп Лон, директор по маркетингу и развитию ООО «Клаас Восток», и Василина Некрасова, руководитель отдела исследований рынка и развития дилерской сети ООО «Клаас Восток».

С новостями компании CLAAS наше издание знакомит читателей в каждом номере.

Надеемся, что ничто не помешает осуществиться грандиозным планам компании и в марте 2015 г. мы будем освещать открытие нового завода CLAAS с совершенными немецкими технологиями на кубанской земле.

AGCO FINANCE ВЫХОДИТ НА РЫНОК РОССИИ

Все виды сельскохозяйственных машин и оборудования ведущего мирового производителя техники под брендами Massey Ferguson, Challenger, Fendt, Valtra с марта 2014 г. стало возможно приобрести в лизинг на новых, выгодных для аграриев условиях в связи с выходом на рынок России компании AGCO Finance.

AGCO Finance – глобальный партнер корпорации AGCO, предоставляющий услуги финансового лизинга. Главным преимуществом новой лизинговой компании в России является гибкий подход к каждому клиенту. AGCO Finance адаптирует свои финансовые решения под индивидуальные потребности отечественных сельхозпроизводителей, и это делает доступной для аграриев всю линейку брендов техники от компании AGCO: Challenger,

Fendt, Massey Ferguson и Valtra.

«Мы хорошо знаем специфику сельскохозяйственного производства и то, насколько сильно могут отличаться потребности и возможности разных фермерских хозяйств. Наша стратегия при предоставлении лизинговых услуг – индивидуальный подход к каждому клиенту и гибкие условия лизинга. Это позволяет нам оптимизировать наш продукт и обеспечить минимальную ставку удешевления. Мы строим взаимоотношения с клиентами на основе доверия и долгосрочного партнерства», – сообщает коммерческий директор AGCO Finance в России Евгений Асташкин.

Также AGCO Finance предлагает своим клиентам максимально удобный график платежей, основанный на сезонных колебаниях поступления доходов.

Купить технику в лизинг можно будет через дилерскую сеть AGCO в

любом регионе страны. Для удобства обслуживания потребителей специалисты AGCO Finance разработали специальный калькулятор – универсальную программу, которая позволяет рассчитать график лизинговых платежей в соответствии с конкретным запросом.

В этом сезоне российские аграрии смогут также воспользоваться рядом специальных предложений на покупку техники. К примеру, гусеничный трактор Challenger и опрыскиватель RoGator можно приобрести в лизинг на 15 месяцев, при этом удешевление техники составит немногим более 1% в год.

В AGCO Finance уверены, что лизинговые программы – это реальный инструмент стимулирования развития аграрного бизнеса России, который позволит отечественным хозяйствам обновить изношенный парк сельхозтехники.

Компания AGCO Finance/журнал «РА»

ОБУЧЕНИЕ НЕМЕЦКОМУ ЯЗЫКУ В ГЕРМАНИИ

и услуги переводчика

Вы хотите посетить Германию, но не знаете ни одного иностранного языка? Это не проблема. Компания **«Агентство «Современные технологии»** поможет вам найти переводчика, который будет сопровождать вас по культурным достопримечательностям этой страны, на международных выставках, конференциях, а в случае необходимости также в разных организациях Германии, в том числе и правовых.

А также приглашаем

НА ЛЕТНИЕ КУРСЫ НЕМЕЦКОГО ЯЗЫКА С ИНДИВИДУАЛЬНОЙ КУЛЬТУРНОЙ ПРОГРАММОЙ.

У нас вы можете постепенно пройти все уровни обучения, начиная с азов. Обучаться можно как в группах, так и индивидуально.

Ирина Паэслер, филолог,
преподаватель немецкого языка,
присяжный переводчик русского
и украинского языков для судов
и нотариусов.



CHALLENGER – НЕТ ПРЕДЕЛА СОВЕРШЕНСТВУ

Спустя год после расширения линейки гусеничных тракторов Challenger AGCO готовит презентацию нового поколения этих высокопроизводительных машин.

Современные высокопроизводительные тракторы на гусеничном ходу образуют особый сегмент, где техника Challenger, принадлежащая корпорации AGCO, занимает наибольшую долю рынка как во всем мире, так и в России. По итогам 2013 г. на российском рынке иностранными производителями было реализовано более 120 гусеничных тракторов. При этом основная доля – более 60% – приходится на модели Challenger.

Такая популярность объясняется использованием в мощных тракторах Challenger надежных, специально разработанных конструкций двигателя, трансмиссии и системы гусеничного хода Mobil-Trac с резино-армированными гусеницами. В совокупности они обеспечивают максимальные тяговые свойства и низкое удельное давление на почву – те качества, благодаря которым сельхозпроизводители отдают предпочтение гусеничным тракторам.

Challenger – пионер и лидер в области применения резино-армированных гусениц в сельском хозяйстве. С момента изобретения в 1986 г. систе-

мы Mobil-Trac и до настоящего времени тракторы этой марки непрерывно совершенствовались, открывая новые горизонты производительности.

В 2013 г. на российском рынке появились тракторы Challenger серии 700D. Инновационные конструктивные решения, примененные в них, были направлены на сокращение эксплуатационных расходов, увеличение срока службы и надежность гусеничной конструкции.

В этом году AGCO готовит презентацию следующего поколения этих машин, основной акцент в которых сделан на увеличение производительности. На сериях 700E и 800E будут устанавливаться суперсовременные 7- и 12-цилиндровые двигатели AGCO Power объемом 9,8 и 16,8 литра соответственно и максимальной мощностью от 350 до 640 л. с. Модели будут отличаться и усиленной конструкцией. При этом гусеничная система Mobil-Trac по-прежнему гарантирует равномерное распределение веса и минимальное давление на почву, что в конечном счете обеспечивает правильное развитие корневой системы возделываемых культур и повышает урожайность. Премьера в России новых единиц состоится в рамках выставки «Агросалон-2014».

«Основными покупателями гусе-

ничных тракторов Challenger являются крупные сельхозпредприятия и агрохолдинги, которые оценивают эффективность и прибыльность бизнеса не только в краткосрочной, но и в долгосрочной перспективе. Подобные хозяйства четко соблюдают технологию и независимо от агроклиматических условий сосредоточены на выполнении большого объема работ в сжатые сроки, используя при этом широкозахватные орудия и высокомощные энергосредства», – резюмирует Владимир Чернышов, менеджер по продукту компании AGCO.

Однако напомним, что в линейке тракторов Challenger есть решения и для других масштабов и задач сельхозбизнеса. Так, наиболее востребованной у российских аграриев является серия колесных тракторов Challenger MT500D мощностью от 150 до 255 л. с. Она оптимально подходит для работ на пропашных культурах: междуурядной обработки, борьбы с вредителями, а также для использования на транспортных работах, на животноводческих фермах и на кормозаготовке. А для тяжелых работ, таких как вспашка, культивация, посев, в линейке Challenger представлены тракторы серии 600D мощностью от 300 до 370 л. с.

Компания AGCO/журнал «РА»



www.pferdeland.ru
service@pferdeland.ru
+49 2843 95 95 355
Говорите и пишите по-русски!

Детские конные лагеря в Германии
Стажировки и конный отдых для взрослых
Экскурсии и многое другое!

160 ЛЕТ УСПЕШНЫХ ИННОВАЦИЙ MASSEY FERGUSON



Massey Ferguson – международный бренд корпорации AGCO – является одним из старейших имен в мировом сельхозмашиностроении. Сегодня эта техника продается и обслуживается в 140 странах мира через дилерскую сеть, насчитывающую более 5000 компаний. Машины **Massey Ferguson** используются в хозяйствах миллионов сельхозпредприятий. За 160-летнюю историю существования марки сельхозпроизводители на всех континентах убедились в достоинствах этих машин. Столь славной дате в жизни корпорации AGCO и **Massey Ferguson** и была посвящена пресс-конференция, состоявшаяся в Москве в одном из павильонов киностудии «АМЕДИА».

С историей **Massey Ferguson** и ее ролью в механизации сельского хозяйства познакомил присутствовавших Кэмпбелл Скотт, директор по развитию бренда, приехавший специально на эту встречу из европейского офиса компании. Интересный факт: изображения тракторов и комбайнов **Massey Ferguson** использовались на банкнотах и почтовых марках в Канаде, Ирландии и Эфиопии. В чем же кроется успех бренда? Зародившаяся более века назад и сохранившаяся по сей день философия компании – это нечто большее, чем только производство машин. Это, прежде всего, уверенность клиентов **Massey Ferguson** в получении максимального комфорта и удобства, начиная от первичной консультации и помощи в финансировании и заканчивая послепродажным обслуживанием и обеспечением запчастями.

С 1994 г. все активы и дилерская сеть **Massey Ferguson** перешли в собственность корпорации AGCO, единственного международного машиностроительного концерна, специализирующегося исключительно на производстве сельскохозяйственной техники.

Сегодня корпорация AGCO хорошо известна и в России. Ее широкий модельный ряд представляет уникальный по своей полноте ассортимент тракторов, уборочной техники, почвообрабатывающего и посевного оборудования, а также машин для внесения удобрений и ухода за посевами.

Мы уже сообщали читателям нашего журнала, что в сентябре минувшего года в г. Усть-Лабинске Краснодарского края в присутствии президента РФ было подписано соглашение между корпорациями AGCO (США) и «Русские

машины» о создании совместного предприятия AGCO-RM. В портфеле брендов новой компании также представлен и **Massey Ferguson**.

Генеральный директор AGCO-RM Маркус Шлоссер рассказал журналистам о стратегии развития совместного предприятия. По его словам, руководство нового СП отводит именитому бренду особую роль в достижении поставленных перед компанией целей. В первую очередь, ставку делают на максимально полную линейку тракторов, представленную пятью сериями от 100 до 370 л. с. Отметим, что ранее сегмент тракторов малой мощности практически не был представлен на российском рынке ни одним из сельскохозяйственных брендов AGCO. Теперь же перед AGCO-RM открываются широкие возможности для его освоения. Кроме того, компания планирует существенно усилить направление уборочной техники, где **Massey Ferguson** по праву считается мировым лидером.

Маркус Шлоссер также отметил, что объемы производства техники на собственной производственной площадке СП в России зависят от рыночной ситуации, однако уже в текущем году производственный план только по самоходной технике **Massey Ferguson** составляет более 300 единиц с учетом возрастающего уровня локализации. Сегодня пул местных поставщиков насчитывает более десятка компаний, предоставляющих предприятию гидравлику, колеса, литье и пластиковые детали. Работа по увеличению использования отечественных компонентов продолжается.

В планах СП в 2014 г. наладить производство большей

части модельного ряда сельскохозяйственной техники и оборудования, а к 2015 г. выйти на максимальную мощность. Выпускать сельхозтехнику планируется по технологии полного цикла, и в дальнейшем в зависимости от типа техники использование российских компонентов может достигнуть 30-40%. В планах компании также в 2014 г. дополнительно открыть еще пять дилерских центров, а к 2018 г. продавать и обслуживать технику на всей территории России.



ЗАВОД В ГОЛИЦЫНЕ МОЖЕТ СТАТЬ ЛИДЕРОМ ПРОДАЖ MASSEY FERGUSON

По окончании пресс-конференции заместитель генерального директора AGCO-RM Юрий Зябкин ответил на вопросы корреспондента «РА».

– Юрий Владимирович, осенью минувшего года было подписано соглашение о создании совместного предприятия AGCO-RM. Что в последние месяцы творилось в цехах завода в Голицыне Московской области?

– Полным ходом шла реконструкция завода. В декабре было полностью прекращено производство автобусов на нашем предприятии, и освободившуюся производственную площадку мы реконструировали, чтобы увеличить производство техники Massey Ferguson.

На территории завода идет строительство выставочного зала и учебного центра, где клиенты и дилеры смогут обучаться самым передовыми технологиям. Подготовлено помещение для склада запасных частей, который также разместится на территории завода. Фактически завод превращается в многофункциональную площадку, где будет сосредоточена вся деятельность компании – производство, обучение, исследовательская деятельность и демонстрация готовой техники. Отдельно стоит упомянуть, что корпорация AGCO инвестировала свыше 200 миллионов долларов в научные исследования и технические

разработки Massey Ferguson за прошедшие 5 лет. Это станет платформой для использования инновационных решений и на российском рынке сельхозмашиностроения.

– Корпорация «Русские машины» входит в группу «Базовый элемент», которая объединяет порядка 100 российских и международных предприятий, работающих в энергетической, горнодобывающей, металлургической, машиностроительной, авиационной и других отраслях. Почему вдруг решили серьезно заняться производством сельскохозяйственной техники?

– В России уровень механизации в сельском хозяйстве намного ниже, чем в странах Европы и Америки. Но это перспективный рынок. Мы уверены, что в скором времени в нашей стране будет продаваться больше высококлассной сельскохозяйственной техники. Цель совместного предприятия AGCO-RM – предложить российским сельхозпредприятиям, будь то крупный агрохолдинг или отдельное фермерское хозяйство, технику, отвечающую их конкретным требованиям и ожиданиям. И здесь важно отметить, что именно бренд Massey Ferguson способен удовлетворить потребности большинства сельхозпроизводителей вне зависимости от их рода деятельности, земельного банка, географии и типа возделываемых культур.

– Юрий Владимирович, на пресс-конференции шел разговор о поставках в Россию техники с более дешевыми двигателями. Она будет менее экологичной, чем та, которая применяется в европейских странах?

– Экологические требования в Европе и в России несколько отличаются. К примеру, завод во Франции не может продавать в страны Европы технику, оснащенную двигателями ниже 4-го класса, а в Россию может – другие требования. Но это не значит, что эта техника хуже. Мы можем поставить технику потребителям (и такие случаи имеются) более высокого класса, но она будет стоить на 5-10 тысяч долларов дороже. Россияне же пока предпочитают приобретать качественную, современную, но более дешевую технику.

– И все-таки даже такая техника часто не по карману нашему сельхозпроизводителю. Каковы сегодня финансовые механизмы приобретения техники AGCO-RM?

– У нас есть партнеры, которые могут предоставить страховые, лизинговые и финансовые услуги. С 1 марта совместно с нашим партнером AGCO Finance мы запускаем специальные финансовые программы, которые, мы уверены, будут интересны и востребованы среди наших фермеров. С каждым клиентом мы работаем индивидуально. Срок лизинга составляет до 5 лет. Первоначальный платеж – от 15%, а ежегодное удержание – от 4,5%. Как видите, своим клиентам мы предлагаем довольно льготные условия финансирования.

– Спасибо за беседу!

Раиса Губанова

О НОВИНКАХ ТЕХНИКИ

КОМПАНИЯ KRONE ПРИНЯЛА УЧАСТИЕ В ПЯТОМ УЧЕБНО-ПРАКТИЧЕСКОМ СЕМИНАРЕ «АГРОТЕХНИКА-2014» В МСХА ИМЕНИ К. А. ТИМИРЯЗЕВА

5 марта 2014 г. в выставочно-демонстрационном комплексе и на кафедре «Технологии и машины в растениеводстве» Российского государственного аграрного университета – МСХА имени К. А. Тимирязева – в рамках государственно-частного партнерства состоялся 5-й Международный учебно-практический семинар «Агротехника-2014», посвященный новинкам сельскохозяйственной техники, технологий, материалов и оборудования для агропромышленного комплекса Российской Федерации. В работе семинара приняли участие компании Krone, Amazone, Grimme (Германия), ПО «Гомсельмаш» (Республика Беларусь), ООО «АГКО Машинери», ООО «Агромашхолдинг», ЗАО СП «Брянсксельмаш», ООО «Агрокультура» (Россия) и «Центр точного земледелия РГАУ-МСХА имени К. А. Тимирязева» с докладами о новых разработках и достижениях своих организаций.

Открыли мероприятие президент РГАУ-МСХА имени К. А. Тимирязева академик РАН, доктор экономических наук, профессор В. М. Баутин и руководитель семинара, заведующий кафедрой «Технологии и машины в растениеводстве», доктор технических наук, профессор

В. И. Балабанов, которые подчеркнули важность организации и проведения семинара, его высокую полезность для учебного процесса при подготовке современного специалиста для сельского хозяйства России и пожелали участникам плодотворной работы.



На семинаре выступили генеральный директор ООО «КРОНЕ Русь» М. В. Коропалов, который рассказал о целях и достижениях своей компании, а также торговый представитель по Приволжскому федеральному округу ООО «КРОНЕ Русь» А. И. Чикало с докладом на тему «Кормозаготовительная техника фирмы Krone».

В рамках семинара состоялось торжественное открытие учебно-выставочного центра компании Krone, в котором были представлены модели техники KRONE: Comprima F 125 XC, Easy Cut 3200 CV, Swadro 807, KW 8.82/8.

Генеральный директор компании продемонстрировал выставленную технику, рассказал о ее достоинствах, ответил на вопросы, заданные слушателями.

В работе семинара приняли участие более 100 человек, в том числе профессорско-преподавательский состав, студенты, бакалавры и магистры РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева и МГАУ им. В. П. Горячкина, а также гости из ряда компаний и предприятий сельскохозяйственной отрасли.

Итоги семинара подвел В. И. Балабанов – доктор технических наук, профессор, заведующий кафедрой механизации растениеводства РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева. Стороны обменивались благодарственными речами и памятными подарками.

Отношения ООО «КРОНЕ Русь» и РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева были закреплены и оформлены соответствующими соглашениями о научно-техническом сотрудничестве, организации и осуществлении других взаимовыгодных проектов, в том числе по продвижению и информационно-технической поддержке университетом продукции KRONE, представляющей на российском рынке.



ВИРТУАЛЬНАЯ ВЫСТАВКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ И ОБОРУДОВАНИЯ **AGRITRADEFair.RU**

Посещение сельскохозяйственных выставок – это прекрасная возможность познакомиться с новыми технологиями в АПК, обменяться опытом, услышать мнения производителей, а также задать вопросы им напрямую. Но, к сожалению, реальная выставка длится всего несколько дней, затем нужно искать новые источники информации. И именно Интернет стал той платформой, которая сегодня помогает находить нужные сведения, знакомиться с новинками и общаться с продавцами.

Как найти площадки с детальным описанием сельхозтехники? Как задать вопрос производителю напрямую? Где оставить запрос на технику, чтобы получить интересные предложения от производителей или их представителей?

Найти ответ на данные вопросы удалось. В русскоязычном интернет-пространстве стартовал новый проект – виртуальная выставка сельскохозяйственной техники и оборудования agritradefair.ru, которая открыта 365 дней в году, 24 часа в сутки. Выставку можно «посетить», по адресу: <http://agritradefair.ru>.

В данный момент на www.agritradefair.ru представлены следующие группы техники и оборудования: техника для обработки, транспортировки, хранения зерновых и масличных культур, оборудование для производства комбикормов, для птицеводства, свиноводства, КРС, для доения и переработки молока, ветеринарное оборудование и многое другое.

Сайт www.agritradefair.ru – это уникальная интернет-площадка, где демонстрируется разнообразная сельхозтехника со всего мира. Прошли времена, когда пообщаться с ее производителями можно было только на тематических выставках. Виртуальная площадка agritradefair.ru предлагает для фермеров, сельхозпредприятий, агрохолдингов следующие преимущества:

- на www.agritradefair.ru каждый производитель представлен один раз, что значительно облегчает и ускоряет поиск необходимой техники;
- удобное сравнение оборудования от различных производителей;
- подробное описание, фотографии, видео, условия эксплуатации помогут детально изучить технику;

- прямой контакт с компанией-производителем или ее официальным представителем.

В чем уникальность проекта?

Какие преимущества имеют здесь производители сельхозтехники?

1. Шоу. Виртуальная выставка – это место формирования спроса, шоу, показ новых технологий и продуктов. Это не портал «обо всем и ни о чем», это именно выставка – с экспонатами и целевой аудиторией.

2. Удобство работы с выставкой.

Все наполнение стенда участники могут сделать сами и сразу же увидеть результаты своей работы в Интернете. Работать с выставкой так же просто, как с электронной почтой, интернет-форумом или любимой социальной сетью. В течение пары минут возможно размещение любой информации.

3. Уникальная аналитическая система, которая позволяет отследить спрос.

Число экспонентов на виртуальной выставке пополняется каждый день. Коллектив ее разработчиков не собирается останавливаться на достигнутом. Уже запланировано множество новых функций и возможностей для посетителей и участников.

PANTERA 4502: ДИЗАЙН КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ

То, что новая сельскохозяйственная машина может убеждать не только своим высоким потенциалом производительности, но и удачным дизайном, подтверждает самоходный опрыскиватель AMZONE Pantera 4502. Представленная на выставке Agritechnica-2013, машина была удостоена премии iF product design award 2014, став обладателем престижного знака отличия iF. Вот уже более 60 лет премия iF design awards присуждается за выдающиеся достижения в области дизайна.

Такая высокая награда подтверждает работу дизайнеров AMZONE и

дизайнерского бюро ErgoForm Design. Им удалось разработать мощные, динамические и четко структурированные формы для обеспечения высокой производительности и значительного темпа работы машины также и за счет внешнего вида. Одержать победу опрыскивателю Pantera помогли оптимальный обзор из кабины и функциональная концепция заполнения и доступа – при оценке дизайна положительно были отмечены удобство эксплуатации и сервиса.

Гармоничность формы и дизайна опрыскивателя Pantera 4502, представленного в номинации Transportation

design/special vehicles, убедило и очаровало жюри iF, в состав которого входили эксперты и дизайнеры со всего мира. К критериям оценки, помимо качества оформления, относились способ изготовления и выбор материалов, степень инновационности и экологичность, функциональность и эргономичность, а также наглядное пособие по эксплуатации и безопасность.

Премия iF design award присуждается за выдающиеся достижения в области дизайна

Компания AMZONE/журнал «РА»

CLAAS ПРИОБРЕТАЕТ КИТАЙСКОГО ПРОИЗВОДИТЕЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ JINYEE

Харзевинкель/Гаоми

Немецкий производитель сельскохозяйственной техники CLAAS 23 января 2014 г. заключил сделку по приобретению контрольного пакета акций китайского производителя агротехники, Shandong Jinyee Machinery Manufacture ООО (Jinyee) в Гаоми, провинция Шаньдун. В настоящее время компания работает под брендом CLAAS Jinyee Agricultural Machinery (Shandong) Co. Ltd.

После подписания контракта 16 июля прошлого года было получено разрешение со стороны национальных властей и согласованы дальнейшие детали за последние несколько месяцев. Процедура подписания контракта прошла в присутствии двух членов правления концерна CLAAS – д-ра Тео

Фрайе, руководителя бизнес-сектора маркетинга и стратегии, и д-ра Генри Пуля, руководителя бизнес-сектора производства зерноуборочной техники.

Д-р Пуль подчеркнул важность этого шага для дальнейшей интернационализации CLAAS: «Роль Китая в современном сельском хозяйстве с большой долей вероятности значительно возрастет в ближайшие годы. Модернизация и механизация с использованием современной агротехники имеют первостепенную важность. Поэтому мы убеждены, что наша ориентированность на Китай означает, что сейчас мы занимаем выгодное положение на крупнейшем и наиболее быстро развивающемся рынке сельскохозяйственного машиностроения в Азии. Jinyee и CLAAS прекрасно дополняют друг друга».

Jinyee производит различные зерноуборочные машины, в основном для уборки кукурузы и пшеницы, на двух основных участках – в Гаоми и Дацине. Каждый из них находится в самом центре двух основных сельскохозяйственных районов: один – в Центральном Китае, другой – в северо-восточной части страны. Главный офис производителя сельскохозяйственной техники, основанного в 1958 г., находится в городе Гаоми, расположенному между Пекином и Шанхаем в провинции Шаньдун.

Предполагаемый оборот Jinyee в 2013 г., где работают в общей сложности 1100 сотрудников, составил порядка 90 млн евро. В компании также функционирует комплексная сеть продаж и обслуживания для Центральной и Северной части Китая.

ЗАВОД ООО «КЛААС» ЗАНЯЛ ВТОРОЕ МЕСТО ВО ВСЕРОССИЙСКОМ КОНКУРСЕ «ПРЕМИЯ HR-БРЕНД 2013»

27 февраля 2014 г. в Москве состоялась торжественная церемония награждения победителей «Премии HR-бренд 2013».

В номинации «Регион» завод ООО «КЛААС» занял почетное второе место! Впервые за всю историю премии компания из Краснодара не только вошла в десятку лучших работодателей, но и стала призером конкурса.

Завод CLAAS представил вниманию жюри проект под названием «Твое урожайное будущее». В его основе – программа взаимодействия с высшими и средними учебными заведениями для подготовки специалистов технической направленности к дальнейшей работе на заводе ООО «КЛААС». Данная программа уже успешно реализуется не только в Краснодаре, но и за его пределами. Помимо тесного сотруд-

ничества с самыми крупными университетами Кубани (КубГАУ, КГУ, КубГТУ), активно ведется работа с Донским государственным технологическим университетом (Ростов-на-Дону), Северо-Кавказским федеральным университетом (Ставрополь), Московским государственным аграрным университетом им. В. П. Горячкина, с руководством четырех сузов края достигнуты соглашения о курсовой подготовке специалистов-сварщиков.

Консультант «Премии HR-бренд» Нина Осовицкая – о проекте компании ООО «КЛААС»: «Суперпроект, очень актуальный по замыслу и впечатляющий по эффективности!»

Члены HR-сообщества также отметили всю сложность и эффективность той работы, которая проводится сотрудниками HR-службы ООО «КЛААС», ведь привлечение технического персо-

нала в сфере машиностроения – одна из сложнейших задач рекрутинга.

«Каждый год компании со всей России отправляют нам свои заявки для участия в конкурсе. Многие из них пытаются получить звание лучшего работодателя страны уже на протяжении нескольких лет. Краснодарская компания ООО «КЛААС» впервые приняла участие и сразу заняла столь высокую позицию. Это говорит об актуальности проекта «Твое урожайное будущее», который действительно важен для решения бизнес-задач, и о его эффективности», – рассказали организаторы премии.

HR-директор завода CLAAS Элла Деткова отметила: «Мы очень гордимся этой наградой. И очень рады, что нашу работу по достоинству оценили эксперты и специалисты. Данные проекты мы планируем и дальше развивать, делая их еще эффективнее».



Создаём будущее
с 1856 года



Рожь – это зерновая культура с растущими перспективами. Наряду с преимуществами возделывания (высокая засухоустойчивость и неприхотливость к плодородию почв) рожь многогранна и в использовании. Ее применяют в хлебопечении, для корма скота, как энергетическую культуру для производства биогаза и биоэтанола, а также для технических целей. В последнее время интерес сельхозпроизводителей к потенциалу ржи существенно повысился.

Компания KWS, предлагающая на российском рынке высокопродуктивную гибридную рожь, продолжает знакомить отечественных сельхозпроизводителей с европейским опытом использования этой зерновой культуры.

Стартовавший в 2010 г. проект RYE BELT («Ржаной пояс» – европейская инициатива компании KWS) ставит своей целью расширение возможностей применения и сбыта данной сельхозкультуры, а также укрепление международной конкурентоспособности сельхозпроизводителей, выращивающих рожь.

ФИНАНСОВАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КОРМЛЕНИЯ СВИНЕЙ РОЖЬЮ



Д-Р МАНФРЕД ВЕБЕР, ЗЕМЕЛЬНОЕ ВЕДОМСТВО СЕЛЬСКОГО И
ЛЕСНОГО ХОЗЯЙСТВА И САДОВОДСТВА Г. ИДЕН (LLFG IDEN)

В последние годы рожь прочно зарекомендовала себя в кормлении свиней. В особенности на севере Германии, где почвенные условия зачастую не позволяют возделывать ничего другого, кроме ржи, свиноводы по достоинству оценили значение этой культуры. Кроме того, ее пригодность в качестве корма для свиней была не раз подтверждена опытным путем. Многие предубеждения, которые существовали ранее, были опровергнуты. Благодаря селекции в прошлое ушли такие негативные последствия, как низкий уровень поедания корма, нарушение подвижности суставов или ухудшение консистенции фекалий. В новых сортах роль горьких веществ сведена на нет. Также при высоком содержании ржи в рационе не стоит опасаться вредного влияния некрахмальных полисахаридов, являющихся причиной плохой консистенции экскрементов. В то же время для сегодняшней ситуации характерна явная разница в цене на рожь и прочие злаковые культуры, применяемые в кормлении свиней. Свиноводам рекомендуется максимально увеличивать содержание ржи в корме, если разница в цене достигает 5 евро.



ТАБЛИЦА 1.
СКОЛЬКО ДОЛЖНА СТОИТЬ РОЖЬ
(9% СЫРОГО ПРОТЕИНА) ПРИ ЦЕНЕ НА ПШЕНИЦУ
(11% СЫРОГО ПРОТЕИНА) И СОЕВЫЙ ШРОТ
(43% СЫРОГО ПРОТЕИНА) (В ЕВРО/Ц)

Цена пшеницы	15	20	25
Цена сои			
30	14,30	19,20	24,10
40	14,25	19,15	24,00
50	14,20	19,10	23,90
	цена ржи		

Согласно программе расчета Холлмихеля: <http://www.proteinmarkt.de/downloads/futtermittellistenundrationsberechnung/>

Таблица 1 демонстрирует, что в плане соотношения цены и качества рожь практически не уступает пшенице. Эффективная цена того или иного корма является для фермера важным фактором, говорящим в пользу его применения. Соотношение цены и качества того или иного корма определяется методом замены одного компонента другим. За основу берутся типичный белковый корм и соответствующий корм с высоким содержанием обменной энергии. В кормлении свиней таковыми являются соевый шрот и пшеница. Расчет производится согласно критериям переваримости лизина в тонком кишечнике и (пере-

варимой) энергии. Для требуемого вида корма рассчитывается количество соевого шрота и пшеницы, которое необходимо для достижения достаточного содержания лизина и энергии. Посредством умножения полученных данных на рыночные цены получают сравнительную стоимость требуемого корма по питательному веществу. Всякий раз, когда рожь можно приобрести на рынке на 0,5-1 евро дешевле пшеницы, рекомендуется использовать ее в кормлении свиней. Стоимость же белкового корма не играет практически никакой роли. На сегодняшний день применение ржи рентабельно с любой точки зрения.

КОМПОНЕНТЫ РЖИ

Насколько важно знать содержание определенных веществ при расчете рациона, показывает таблица 2. При рассмотрении химического состава ржи урожаев 2011 и 2012 г. становится особенно очевидным огромное расхождение в значениях содержания сырого белка и лизина. В то время как убранная в 2011 г. рожь повсеместно содержала 9,5-10,5% сырого белка, урожай 2012 г. характеризовался показателем всего лишь в 8-8,5%. Еще более отчетливо прослеживается разница непосредственно в течение того или иного года. Здесь сорт, почва, удобрения и влияние других параметров проявляются совершенно по-разному. Различия между представленными образцами могут достигать почти 100%. Поэтому если при расчете рациона среднее содержание лизина принималось на уровне 3,5 г, а фактический показатель составляет всего лишь 2,8 г, то немудрено, что на 1 кг корма откормочной свинье будет недоставать целых 0,5 г лизина.

ТАБЛИЦА 2.
КОМПОНЕНТЫ РЖИ И ПШЕНИЦЫ, ПО ДАННЫМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ НИИ
Г. МЮНСТЕРА И ОЛДЕНБУРГА

Параметр	Рожь						Пшеница	
	2010 г.		2011 г.		2012 г.			
	с/х НИИ Северный Рейн- Вестфалия	с/х НИИ Северо- Запад	с/х НИИ Северный Рейн- Вестфалия	с/х НИИ Северо- Запад	с/х НИИ Северный Рейн- Вестфалия	с/х НИИ Северо- Запад		
Энергия метаболизма (MJ)*	13,6 (13,1-14,0)	13,6 (13,4-13,9)	13,8 (13,5-14,0)	13,7 (13,4-14,0)	13,7 (12,9-14,1)	13,5 (13,2-13,7)	14,1 (12,9-14,3)	
Сырой белок (г)	97 (83-125)	95 (76-120)	94 (71-123)	105 (77-140)	85 (73-102)	83 (77-140)	108 (76-137)	
Лизин (г)	3,6 (3,2-4,4)	3,5 (3,0-4,3)	3,5 (2,8-4,3)	3,8 (3,0-4,8)	3,2 (2,9-4,0)	3,2 (2,8-4,1)	3,1 (2,7-3,5)	

В сравнении с пшеницей рожь содержит на 0,2-0,4 г больше лизина. А в пересчете на количество сырого белка его доля еще больше. Однако поскольку содержащийся во ржи лизин (76%) немного хуже переваривается, чем лизин пшеницы (88%), показатель переваримости лизина ржи в тонком кишечнике сравним с таким же показателем у пшеницы.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ

Как уже было упомянуто выше, рожь содержит значительные количества некрахмальных полисахаридов. Их содержание во ржи составляет 11%, что на 2-3% выше, чем в пшенице, тритикале или кукурузе, и на 2% ниже, чем в ячмене. Вызываемое данным фактором замедление процесса транспортировки корма через кишечный тракт не только оказывает влияние на количество поедаемого корма (наступление чувства насыщения), но и может спровоцировать проникновение бактерий (например, кишечных палочек) из толстой кишки в тонкую и вызвать у животных понос. Особенно это касается молодняка. Данный эффект менее выражен у откормочных свиней. Добавление ферментов при откорме, по всей видимости, не дает ощутимого результата.

По сравнению с другими злаковыми культурами рожь содержит наименьшее количество полинасыщенных жирных кислот. Поскольку определенная часть жирных кислот корма интегрируется непосредственно в жир свиней, употребление ржи благоприятно оказывается на консистенции сала. Уже давно известно, что рожь делает сало твердым.

Время от времени могут возникнуть проблемы, связанные с восприимчивостью ржи к спорынью (*Claviceps purpurea*). Данный вид грибка вырабатывает такие вредоносные и чрезвычайно ядовитые алкалоиды, как эрготоксин и эрготамин (вызывающие нарушения координации движений, паралич, судороги и выкидыши). Однако этому можно эффективно воспрепятствовать посредством таких агротехнических мер, как, например, подмешивание по-

поляционной ржи в посевной материал. Добиться этого также возможно, применяя соответствующие технологии очистки. Кроме того, следует обратить внимание на то, что начиная с 2003 г. в соответствии с законом о кормах на смешивание партий, свободных от спорынны и/или с низким содержанием спорынны, действует запрет. Горькие вещества и 5-n-Alcylresorcinole, вызывавшие ранее опасения, в современных сортах не играют никакой роли.

После уборки ржи необходимо выдержать 4-6 недель, прежде чем начать ее скармливать. Поскольку при влажных условиях уборки урожая рожь склонна прорастать, на это следует обратить особое внимание при использовании ее в качестве корма. Пророщенное зерно не рекомендуется давать кормящим свиноматкам и поросятам. Менее чувствительны в этом отношении откормочные свиньи.

Если же наряду с высоким содержанием ржи в кормлении используется тритикале, количество ржи следует сократить на треть доли тритикале ввиду высокой консистенции некрахмальных полисахаридов (например, при доле тритикале в 30% максимальная доля ржи на последнем этапе откорма должна составлять около 40%). В случае образования пены в жидком корме количество ржи необходимо сократить. Разрешение этой проблемы возможно путем добавления растительного масла.

ОПЫТЫ ПО КОРМЛЕНИЮ СВИНЕЙ

За последние годы в учебных заведениях и на испытательных станциях в северных федеральных землях Германии был поставлен ряд опытов по кормлению. Избранные опыты представлены в таблице 3. Возможность применения больших количеств ржи (> 50%) в кормлении была подтверждена высоким уровнем привеса во всех опытах. При этом какого-либо отрицательного влияния на количество поедаемого корма выявлено не было. По параметру «затраты корма» наблюдался различный уровень воздействия, обусловленный использованием больших количеств скармливаемой ржи.

Применение ржи в качестве корма не оказывает существенного влияния на показатель качества туши. Во всяком случае наблюдается тенденция к его улучшению. Если рассматривать экономическое влияние использования ржи в кормлении, например в опытах Вебера и др., можно прийти к выводу, что в обеих группах животных, получавших рожь, каждое откормочное место на 2-5 евро опережает контрольную группу.

Опыт, проведенный с поросятами, подтвердил отсутствие какого-либо негативного влияния ржи на количество поедаемого корма и, как следствие, на суточный привес. Таким образом, соблюдая рекомендованный Германской сельскохозяйственной ассоциацией (DLG) предельный показатель доли ржи в корме для поросят на уровне 15%, свиноводы без тени сомнения могут использовать рожь в процессе кормления.

ТАБЛИЦА 3.
**ОПЫТЫ С РАЗЛИЧНЫМИ КОЛИЧЕСТВАМИ РЖИ,
ИСПОЛЬЗОВАННЫМИ ПРИ ОТКОРМЕ СВИНЕЙ И ПОРОСЯТ-ОТЪЕМЫШЕЙ**

Автор	Доля ржи	Суточный привес	Прием корма	Затраты корма	Доля постного мяса
		(г)	(г/животное/день)	(кг/кг)	(% или в баллах /кг)
Откорм свиней					
Алерт, 2005	0	830	2,36	2,84	57,6
	45	833	2,41	2,89	57,6
Майер и др., 2003	0	795	2,33	2,94	0,963
	64	809	2,27	2,83	0,986
Майер и др., 2011	5 / 15 / 25	958	2,40	2,46	0,974
	до 7,5% рапсового шрота				
	10 / 30 / 50	966	2,52	2,56	0,969
	до 15% рапсового шрота				
	0	812	2,57	3,21	55,8
Вебер и др., 2004	15 / 30	836	2,64	3,20	55,4
	30 / 60	770	2,54	3,32	57,1
	Откорм поросят-отъемышей				
Вебер и др., 2004	Иден				
	0	479	0,75	1,57	-
	10 / 20	463	0,73	1,59	-
	15 / 30	495	0,79	1,60	-
	Рульсдорф				
	0	373	0,66	1,76	-
	10 / 20	388	0,68	1,76	-
	15 / 30	388	0,64	1,64	-

Дополнительные рекомендации по использованию ржи в кормлении свиней приведены в таблице 4.

ТАБЛИЦА 4.
МАКСИМАЛЬНЫЕ КОЛИЧЕСТВА РЖИ (РЕКОМЕНДАЦИЯ ГЕРМАНСКОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ АССОЦИАЦИИ – DLG)

Поросята до 15 кг	0
Поросята от 15 кг	15*
Подготовительный этап откорма	30
Начальный этап откорма	40
Средний этап откорма	50
Заключительный этап откорма	50
Свиноматки	25*

*Рожь, не загрязненная спорыней

РОЖЬ И РАПСОВЫЙ ШРОТ СОКРАЩАЮТ ЗАТРАТЫ НА КОРМ

Для хозяйств, имеющих собственный кормосмеситель, а также для производителей готовых кормов при сегодняшнем соотношении цен выгодно использовать рожь и рапсовый шрот для производства откормочного концентратата. Подтверждение тому можно найти в рационах, приведенных

в таблице 5. Если предположить, что на подготовительном этапе откорма уровень потребления корма составляет примерно 30 кг, на начальном этапе откорма – 100 кг, а в конце приблизительно 130 кг, то при использовании ржи и рапсового шрота можно достичь экономии затрат на корм в размере 3-5 евро на каждое животное. То, что данные виды рациона действуют, подтверждают собственный опыт и эксперименты, проведенные госпожой Майер в 2011 г.

ТАБЛИЦА 5

Компонент	Цена*	Рацион с рожью			Рацион без ржи		
		подгот. этап	средний откорм	закл. этап	подгот. этап	средний откорм	закл. этап
		25-40 кг ж/м	40-80 кг ж/м	80-120 кг ж/м	25-40 кг ж/м	40-80 кг ж/м	80-120 кг ж/м
Пшеница	24,5	–	–	–	45,5	41,5	35,5
Ячмень	24	22,9	18	21,5	30	38	51
Рожь	18,7	30	40	40	–	–	–
Тритикале	23,2	20	17	20	–	–	–
Соевый шрот, 43% сырого белка	46	17	10	5	20	16	10
Шрот рапсовый экстракционный	30	5	5	10	–	–	–
Рапсовое масло	105	2	2	1	1,5	1,5	1
Минеральный корм	div	3	3	2,5	3	3	2,5
МЕ (MJ)	–	13,2	13,1	12,9	13,3	13,2	13
Сырой белок (г/кг)	–	174	161	144	177	164	142
Лизин (г/кг)	–	11,7	10,6	8,2	11,5	10,4	7,8
рсв Лизин (г/кг)	–	10,3	9,2	6,8	10,2	9,3	6,8
Затраты (евро/т)	–	29,31	27,38	25,31	31,07	30,04	27,8

*Цена по состоянию на июнь 2013 г.

Минеральный корм. Подготовительный этап: лизин – 11,5%, метионин – 2,65%; треонин – 5,8%; кальций – 21%, фосфор – 2,3%. Средний откорм: лизин – 11%, метионин – 2%; треонин – 5,5%; кальций – 19%, фосфор – 1,2%. Заключительный этап: лизин – 8,0%, метионин – 1,0%;

треонин – 2,5%; кальций – 22%.

Подытоживая, можно сказать, что использование до 50% ржи в рационе откормочных свиней не оказывает негативного влияния на биологические параметры животных, но дает положительный экономический эффект в процессе откорма.

Передовой опыт Германии, Дании, Польши по кормлению свиней и КРС рожью специалисты компании КВС планируют использовать в России. Уже в текущем году стартует три проекта в разных хозяйствах РФ по применению этой зерновой культуры в кормовых рационах. Результатами российского опыта компания КВС поделится в следующих выпусках нашего журнала.



NEW
ом
ЕВРОВЕТ



Антаферм МТ 80



АНТАФЕРМ МТ 80

КОРМОВАЯ ДОБАВКА

ДЛЯ ИНАКТИВАЦИИ МИКОТОКСИНОВ В КОРМАХ

- АДСОРБЕНТ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ
- УНИКАЛЬНАЯ КОМБИНАЦИЯ МИНЕРАЛЬНЫХ И РАСТИТЕЛЬНЫХ КОМПОНЕНТОВ НА ОСНОВЕ СИНЕРГИЗМА ДЕЙСТВИЯ
- ИНАКТИВИРУЕТ ТОЛЬКО МИКОТОКСИНЫ – НЕ СВЯЗЫВАЕТ ВИТАМИНЫ, МИНЕРАЛЫ И АМИНОКИСЛОТЫ.
- ОБЛАДАЕТ СВОЙСТВАМИ АНТИСЛЕЖИВАТЕЛЯ – ПОВЫШАЕТ СЫПУЧЕСТЬ КОРМА
- ТЕРМОСТАБИЛЕН – СОХРАНЯЕТ ВЫСОКУЮ АКТИВНОСТЬ ПОСЛЕ ГРАНУЛЯЦИИ КОРМА
- ЗАЩИЩАЕТ ПЕЧЕНЬ, УЛУЧШАЕТ РЕПРОДУКТИВНУЮ СПОСОБНОСТЬ И ПОВЫШАЕТ ИММУННЫЙ СТАТУС ОРГАНИЗМА

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР

 DR. ECKEL
creative solutions

Германия

контактная информация: 119602 Россия, МОСКВА
ул. Коштоянца, д. 20, стр. 2, офис 1

тел. +7/495/430-11-11

e-mail: eurovet@eurovet.su

ЕВРОВЕТ
ГРУППА КОМПАНИЙ

Россия

ПОКА ГРОМ НЕ ГРЯНЕТ



Значимых изменений на российском рынке пестицидов не происходит, несмотря на признание его главных проблем как бизнесом, так и государственными ведомствами. Более того, стороны уже определили возможные пути решения, однако до реализации дело никак не доходит. Видимо, стабильный двузначный прирост рынка не мотивировал к активным действиям.

Компания «КРЕОН ЭНЕРДЖИ» провела международную конференцию «Пестициды 2014» в Москве 18 февраля. Мероприятие прошло при поддержке Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. Открывая конференцию, генеральный директор «КРЕОН ЭНЕРДЖИ» **Санджар Тургунов** зачитал приветственное слово заместителя министра сельского хозяйства РФ **Дмитрия**

Юрева. В своем обращении, адресованном участникам мероприятия, замминистра отметил, что повышение уровня конкурентоспособности российского агропромышленного комплекса входит в стратегические задачи Государственной программы развития сельского хозяйства на период с 2013 по 2020 гг. Кроме того, высокая эффективность производства сельхозпродукции необходима с учетом

вступления России в ВТО. По мнению г-на Юрева, особую актуальность в данном аспекте приобретает проблема снижения плодородия почв, обусловленная, прежде всего, нехваткой финансовых средств на приобретение минеральных удобрений и средств защиты растений и, как следствие, нарушением агротехнологий.

В России 59,5 млн га посевных площадей, из которых порядка 70% за-

нимают зерновые культуры, 13% – подсолнечник, 7% – кукуруза и около 2% – картофель. Как показало исследование, проведенное «Клеффманн Агростат», в 2013 г. российский рынок средств защиты растений достиг 1,3 млрд долл., что на 17% выше показателя 2012 г.

По видам препаратов, как и прежде, больше половины приходится на селективные гербициды, далее идут фунгициды, препараты для проправливания и инсектициды. По словам **Елены Алекперовой**, генерального директора агентства, топ-8 компаний обеспечивают 80% объема рынка СЗР. Тенденция, скорее всего, сохранится и далее, так как наблюдается высокий уровень лояльности земледельцев к использованию ранее проверенных препаратов.

Г-жа Алекперова также добавила, что исследование, в рамках которого было опрошено 2,2 тыс. руководителей хозяйств, выявило, что, несмотря на негативные прогнозы экономического развития страны в целом, земледельцы положительно смотрят на будущее собственных хозяйств.

Отвечая на вопрос относительно дальнейших перспектив рынка, докладчица отметила, что темпы роста снизятся, и российский рынок будет больше похож на европейский, однако, учитывая тот факт, что объем рынка пестицидов в США достигает 10 млрд долл., отечественному сегменту еще есть куда расти.



А. В. Живых,
начальник отдела защиты
растений ФГБУ «Россельхозцентр»

По данным начальника отдела защиты растений ФГБУ «Россельхоз-

центр» **Андрея Живых**, в 2013 г. на мероприятия по защите растений было израсходовано около 71,36 млрд руб. В натуральной величине физический объем использованных пестицидов составил почти 53,9 тыс. т, в том числе 31,1 тыс. т гербицидов, 8,4 тыс. т фунгицидов, 5,5 тыс. т инсектицидов, 4,9 тыс. т проправителей, 3 тыс. т десикантов. В 2014 г. ожидается увеличение использования объемов пестицидов до 54,2 тыс. т.

Эксперт уделил внимание статистическим показателям 2013 г. по борьбе с вредителями. По данным «Россельхозцентра», площади заселения сельхозугодий саранчовыми вредителями составили около 3,7 млн га, из которых было обработано пестицидами порядка 1,3 млн га. Также г-н Живых отметил возрастание объемов применения пестицидов с низкой нормой расхода.



К. Л. Калакуцкий,
менеджер по связям с государственными и общественными организациями и специальным проектам Bayer CropScience

В ходе дискуссии обсуждался вопрос о защите от новых вредных объектов. По мнению **Кирилла Калакуцкого**, менеджера по связям с государственными и общественными организациями и специальным проектам Bayer CropScience, отсутствие механизма оперативной регистрации СЗР для контроля недавно появившихся вредных объектов вынуждает сельхозтоваропроизводителя проводить обработку «на свой страх и риск», чтобы избежать финансовых убытков, вызванных потерей урожая. Между тем,

по сообщению **Владимира Алгинина**, заместителя генерального директора фирмы «Август», исполнительного директора Российского союза производителей химических средств защиты растений и исполнительного директора Ассоциации производителей ХСЗР Таможенного союза, в законопроекте о внесении изменений в закон № 109-ФЗ есть пункт о процедуре применения незарегистрированных СЗР в случае чрезвычайных ситуаций.



С. Д. Каракотов,
генеральный директор
«Щелково Агрохим»

Что касается использования препаратов с низкой нормой расхода, то, по словам генерального директора «Щелково Агрохим» **Салиса Каракотова**, явной тенденции на увеличение их доли не прослеживается, рынок сбалансирован, в основном используются пестициды средних норм расходов, а ввиду необходимости повышения эффективности сельхозпроизводства стоит ожидать их прироста в тоннаже.

Переходя к вопросам государственного регулирования рынка средств защиты растений, г-н Алгинин сделал доклад о текущем положении дел. За последние три года рынок СЗР в России увеличивается на 10-12% в год и, по оценке докладчика, на сегодняшний день составляет порядка 80 тыс. т. Однако возможности химической защиты растений реализованы далеко не полностью, и главным препятствием на данном пути является несовершенство нормативно-правового регулирования сегмента. Как следствие, на рынке наблюдается наплыв большого количества фальсифицированной и



контрафактной продукции, объем которой оценивается в 85-100 млн долл. Распространению контрафакта способствуют, прежде всего, длительные сроки и дороговизна услуг регистрационных испытаний, а также монополизм в проведении экологических, токсикологических, биологических испытаний и исследований. Также отрицательно сказывается отсутствие лицензионной деятельности по реализации пестицидов и технического регламента относительно их обращения на территории стран Таможенного союза. Помимо этого, эффективному регулированию рынка С3Р препятствуют разногласия между отраслевыми федеральными органами исполнительной власти, размытость и нечеткость толкования отдельных статей и определений в основном документе – федеральном законе № 109-ФЗ «О безопасном обращении с пестицидами и агрохимикатами» от 19 июля 1997 г. Несмотря на то что Минсельхозом России совместно с бизнес-сообществом уже подготовлен проект о внесении изменений в данный закон, его согласование тянется уже несколько лет, основным камнем преткновения остается вопрос о государственной экологической экспертизе (ГЭЭ).

Относительно регистрации эксперта добавил, что в Россию ввозится 54 тыс. т пестицидов, и никто не проверяет, где эти препараты были на самом деле произведены. Более того, одни и те же пестициды продаются по разной стоимости, так как цена их ввоза на территорию ТС варьируется от 3 до 35 долл. В связи с этим г-н Алгинин считает, что необходимо ввести индикативные цены, а права представлять препараты для регистрации передать исключительно их компаниям-производителям.

Говоря о контрафакте, эксперт отметил, что в основном подделывают известные марки препаратов в расчете на неопытность и непринципиальность покупателей, например личных подсобных хозяйств. В то же время борьба с нелегальной продукцией упирается в проблему ее утилизации.

Докладчик также обратил внимание на состояние научного

обеспечения отрасли. Российские исследовательские центры, которые задействованы в регистрации пестицидов, не аккредитованы по стандарту GLP, и, следовательно, результаты их лабораторных анализов не признаются регистрирующими органами Евросоюза. По этому вопросу руководитель отдела регистрации в странах СНГ компании Dow Agrosciences **Ольга Кривая** добавила, что ее компания помогала пройти соответствующее обучение сотрудникам лаборатории Тимирязевской академии, которые в скором времени должны получить аккредитацию по I зоне.

По мнению г-на Алгинина, для совершенствования нормативно-правового регулирования необходимо в ближайшее время доработать, согласовать и внести на рассмотрение в Правительство РФ проект о внесении изменений в закон № 109-ФЗ, который отчасти снимет разногласия и противоречия в терминологии, регистрационном процессе и т. д. Помимо этого, всем участникам рынка С3Р необходимо объединить усилия для создания техрегламента ТС «О требованиях к безопасности пестицидов, процессов их испытаний, производства, хранения, перевозки, реализации и утилизации», тем более учитывая тот факт, что советом ЕЭК уже внесен в план срок подачи проекта техрегламента на рассмотрение комиссии – IV квартал 2014 г.

Подводя итоги своего выступления, докладчик отметил два тревожных момента для отрасли. Во-первых, это риски валютной составляющей в связи с текущим падением рубля при необходимости закупать действующие вещества из-за границы, а во-вторых, сокращение государственного финансирования почти вдвое: с 66 млрд руб. в 2013 г. до 34 млрд руб. в 2014 г.

Что касается создания единого центра по мониторингу и оценке российского рынка пестицидов при совместном участии Ассоциации производителей С3Р и Ассоциации европейского бизнеса, то в ближайшее время проект будет запущен, и в него войдут примерно 12-13 компаний, добавил г-н Алгинин.

Вопрос прохождения государственной экологической экспертизы (ГЭЭ) прокомментировал **Виктор Горбатов**, заместитель руководителя экспертной группы по экологической оценке пестицидов факультета почвоведения МГУ им. М. В. Ломоносова. ГЭЭ пестицидов пока является спорным моментом при согласовании Минсельхозом России и природоохранными ведомствами проекта изменений к закону № 109-ФЗ. По мнению Горбатова, основной источник противоречия – неоднозначная трактовка в законе понятия «пестициды». Оно может быть устранено, если понимать под этим термином «биологически активные вещества (микроорганизмы) и препараты на их основе...» и внести соответствующие корректизы в законодательный акт № 109-ФЗ. Такая трактовка исключит его противоречия с № 174-ФЗ «Об экологической экспертизе», позволит считать объектами ГЭЭ только пестициды с новыми действующими веществами и существенно облегчит процедуру регистрации в целом.

Следующий докладчик, **Кирилл Калакуцкий**, поднял вопрос о важности полевых испытаний в процессе разработки пестицидов, наиболее полно удовлетворяющих природно-климатическим условиям страны. В докладе рассматривался опыт стран ЕС в проведении и регулировании предрегистрационных испытаний средств защиты растений. Приведены примеры положительного влияния на сельское хозяйство процедуры регистрации, принятой в странах ЕС. Это, прежде всего, более ранняя регистрация инновационных СЗР, наибольший уровень защиты сельскохозяйственных культур благодаря широкому ассортименту СЗР, доступность полной информации о новых препаратах, отсутствие законодательных препятствий для отработки приемов защиты от новых вредных объектов. С точки зрения Ассоциации европейского бизнеса, от лица которой делался доклад, принятное в РФ регулирование обороны пестицидов и, в частности, запрет на проведение предрегистрационных испытаний ограничивает возможность использования российскими земельщиками средств защиты расте-

ний, которые доступны сельхозтоваропроизводителям других стран, что негативно сказывается на конкурентоспособности российской сельхозпродукции в целом.



**А. Н. Кричевский,
генеральный директор
ПО «Сиббиофарм»**

О комплексной программе развития биотехнологий в России на период до 2020 г. – «Биотех-2020» – рассказал **Александр Кричевский**, генеральный директор ПО «Сиббиофарм». Принятая в апреле 2012 г. программа призвана значительно увеличить объемы производства и потребления биотехнологической продукции, а также создать условия для ее инновационных разработок и коммерциализации. В июле 2013 г. Правительством РФ была утверждена «дорожная карта», в которой указаны сроки исполнения и ответственные по выполнению программы. Координатором «Биотех-2020» выступает Минэкономразвития России, при Правительстве РФ создана межведомственная рабочая группа по контролю над внедрением биотехнологий. По предварительным расчетам, общий экономический эффект от применения биопрепаратов в растениеводстве и животноводстве России может составить более 100 млрд руб. в год при затратах 10,5 млрд руб. В феврале 2014 г. протоколом совещания Совета при Президенте РФ по модернизации экономики и инновационному развитию России даны поручения министерствам и ведомствам по обеспечению выполнения решений о приведении

в соответствие с международными методиками системы испытаний и регистрации биопрепаратов в РФ.

Заключительным докладом конференции стала ретроспектива мирового и отечественного рынков пестицидов, подготовленная **Владимиром Захаренко**, главным научным сотрудником отделения защиты растений Россельхозакадемии. В своем выступлении докладчик отметил факторы, повлиявшие на конъюнктуру рынков, а также выделил основные проблемы отрасли и обозначил ведущих производителей препаратов.

В целом же, как считает **Фарес Кильзие**, глава компании «КРЕОН ЭНЕРДЖИ», «по факту и без щадящих формулировок российский рынок средств защиты растений остался без регулирования и конкретных норм, что ведет к активному развитию рынка по принципу «сделай сам».



**Э. Р. Ираидова,
коммерческий директор**

Изъяны правовой базы изготовления и использования этих средств вредны, прежде всего, для здоровья нации. Производство в РФ конкурентоспособных СЗР во многом зависит от общекономической ситуации в стране и платежеспособности потребителей. Можно сказать, вопрос упирается в квалифицированный подход агрохозяйств к выбору видов СЗР и в возможность хозяйств руководствоваться не принципом меньшей цены, а качественными параметрами этих продуктов, их экологичностью и эффективностью применения», – заключил он.

«КРЕОН ЭНЕРДЖИ»/«РА»

ПОСАДКА КАРТОФЕЛЯ С ВНЕСЕНИЕМ ГРАНУЛИРОВАННЫХ ПЕСТИЦИДОВ

Василий Дринча, доктор технич. наук, проф., ООО «АгроИнженерный инновационно-исследовательский центр»

В последнее время в ряде стран ЕС все более широкое применение находят технологии производства картофеля с использованием гранулированных инсектицидов и нематоцидов («Актара», «Голдор бейт» и др.) для борьбы с вредителями и болезнями в полевых условиях.

В недалеком прошлом гранулированные инсектициды смешивали с удобрениями и вносили одновременно с ними теми же приспособлениями [1]. Однако с целью повы-

шения эффективности удобрений их стали вносить со смешением и ниже от семенного ложа. В этой зоне пестициды, в частности инсектициды, менее эффективны, что вызвало необходимость разработки специальных аппликаторов для внесения гранулированных пестицидов.

В современном сельхозпроизводстве гранулированные инсектициды обычно применяются как непосредственно перед посадкой, так и в процессе посадки картофеля (рисунок 1).



Рис. 1. Внесение гранулированных инсектицидов: а – перед посадкой картофеля; 6 – в процессе посадки картофеля за один проход (по невспаханному полю)

Совмещение посадки картофеля с одновременной обработкой гранулированными пестицидами позволяет:

- повысить технологическую эффективность применяемых препаратов за счет их оптимального размещения в корнеобитаемом слое;
- уменьшить расход препарата, времени и себестоимости работ;
- снизить количество проходов машинных агрегатов по полю;
- уменьшить экологическое воздействие на окружающую среду.

В сравнении с жидкими препаратами гранулированные пестициды имеют более высокую технологическую эффективность, позволяют повысить безопасность выращиваемой продукции и уменьшить токсическое воздействие на персонал и окружающую среду.

Гранулированные пестициды имеют более длительный срок токсического действия. Кроме того, они обеспечивают более стабильную концентрацию препарата в почве, так как гранулы менее в ней растворимы, что препятствует созданию избыточной концентрации.

Гранулированные препараты более удобны. Заводское изготовление исключает возможность применения неправильной концентрации, что нередко имеет место при приготовлении рабочих жидкостей в полевых условиях.

Санитарно-гигиенические условия труда при использовании гранулированных пестицидов значительно лучше, чем при применении распыляемых жидкостей.

Другой тенденцией в области защиты картофеля от вредителей и болезней является растущее количество применяемых препаратов с высоким содержанием действующего вещества, что уменьшает нормы их внесения, а следовательно, и обуславливает растущие требования к точности их применения.

Наряду с достоинствами использование гранулированных пестицидов накладывает особые требования на сами устройства для их внесения, а также на состояние почвы (влажность и качество подготовки) для их эффективного действия.

Равномерное внесение и распределение гранул по профилю обрабатываемого слоя почвы чрезвычайно важно для обеспечения максимальной защиты корневой системы от нематод и проволочника в процессе роста картофеля.

Оператор должен уделять особое внимание рабочей глубине внесения, так как внесение на 5 см глубже 20 см корневой зоны уменьшает концентрацию гранул на 25%, в то время как при внесении гранул на 5 см выше оптимальных значений развития корневой системы картофеля его корни попадают в незащищенную зону.

В каждом отдельном случае следует вносить гранулы в соответствии со строгими указаниями завода-изготовителя. Например, инсектицид «Актара» рекомендуется вносить в корнеобитаемую зону клубней, но без попадания его на их поверхность.

Аппликаторы для внесения гранулированных пестицидов на картофелесажалках должны выполнять следующие функции:

- с высокой точностью дозировать различные гранулированные материалы, применяемые в процессе посадки картофеля;
- позволять непрерывно контролировать расход материала на единицу обработанной площади;
- подавать и распределять материал в корнеобитаемый слой почвы в соответствии с агротехническими требованиями на вносимый препарат.

Конструкции современных аппликаторов для внесения гранулированных пестицидов позволяют вносить их с высокой точностью при требуемых малых нормах расхода (1 г на 1 п. м рядка) (рисунок 2).



Рис. 2. Аппликаторы на картофелесажалках для внесения инсектицидов:
а – гранулированных;
б – порошкообразных (опудривание);
в – с компьютерным управлением

В некоторых случаях при посадке картофеля химические препараты в виде порошка вносят непосредственно в бункер сажалки (рисунок 2 б).

Для высокоточного дозирования таких материалов на аппликаторы накладываются особые требования. Так как порошкообразные средства высоко гигроскопичны, то для повышения равномерности их дозирования аппликаторы снабжают перемешивающими устройствами и подогревающими приспособлениями бункеров.

Наиболее совершенные аппараты для внесения гранулированных пестицидов при посадке картофеля, применяемые в странах ЕС, имеют следующие характеристики (рисунок 2 в):

- работают от 12-вольтовой бортовой сети трактора;
 - мониторинг и контроль параметров работы аппликатора осуществляется при помощи бортового компьютера (рисунок 3);
 - легко устанавливаются на любые модели картофелесажалок;
 - модульное построение обеспечивает их агрегатирование с сажалками и сеялками с различным количеством сошников;
 - удобны и точны при калибровке;
 - расход пестицида происходит только при движении агрегата, в случае его остановки высевающие аппараты автоматически отключаются;
 - непрерывное изменение нормы расхода за счет объемного дозирования;
 - каждая высевающая катушка используется для высева нескольких видов материалов (разного гранулометрического состава и плотности);
 - стопроцентная выгрузка оставшегося материала из бункеров аппликаторов после завершения работы;
 - при выключении аппликатора (остановке сажалки) исключается излишняя подача материала за счет автоматического включения в этот момент привода дозирующей катушки в обратное направление на 25-35°.



Рис. 3. Бортовой компьютер аппликатора гранулированных материалов

Основные узлы аппликаторов обычно изготавливают из нержавеющей стали и износостойчивых пластмасс, что существенно увеличивает срок их службы (рисунок 4).

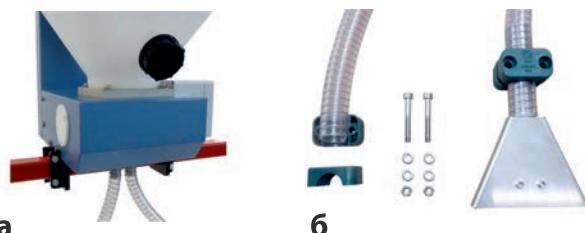


Рис. 4. Дозирующее устройство аппликатора с подающими трубками (а) и рассеиватель гранул (б)

Несмотря на более высокую цену аппликаторов с компьютерным управлением, они технологически и экономически более эффективны, чем аппликаторы с механическим приводом.

В процессе использования аппликаторов с компьютерным управлением обеспечивается не только высокая точность внесения гранулированного пестицида, но и постоянный мониторинг оператором удельных расходов препарата в единицу времени или на единицу обработанной площади. При этом практически исключается влияние человеческого фактора, вследствие которого в ряде случаев при применении механических высевающих систем возможно существенное отклонение от технологических норм внесения пестицида.

Для эффективного применения гранулированных инсектицидов, фунгицидов и других препаратов в процессе посадки картофеля следует:

- провести обслуживание и калибровку аппликатора перед использованием;
 - применять препараты при оптимальных свойствах почвы (влажность, качество подготовки);
 - контролировать глубину заделки;
 - вносить гранулы поближе к клубням;
 - осуществлять непрерывный контроль расхода гранулированного материала и обработанной площади;
 - ежедневно проводить калибровку аппликаторов.

Аппликаторы для внесения гранулированных пестицидов, применяемые на картофелесажалках и других мобильных агрегатах, все больше оснащаются электронными датчиками для мониторинга нормы внесения, бортовыми компьютерами, навигационными системами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Jonson, R. R. Granular Application Equipment – The State of the Art and Current Problems. Pesticide Formulations and Application systems: Second Conference, ASTM STP 795, K. G. Seymour, Ed. – American Society for testing and Materials. – 1983. – P. 53-59.

27-30 мая 2014



ЗОЛОТАЯ НИВА

XIV МЕЖДУНАРОДНАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА

Краснодарский край, Усть-Лабинский район,
выставочное поле возле ст. Воронежская
тел. (86135) 4-09-09 (доб. 410, 228), www.niva-expo.ru

«Золотая Нива»

– крупнейшая в России агропромышленная выставка с полевой демонстрацией техники и технологий.

Статистика 2013 г.:

общая площадь поля – 60 га, 402 компании-участницы, 18 200 посетителей.

«День поля «Золотая Нива» (30 мая)

– крупнейшая в регионе полномасштабная полевая демонстрация техники.

«День поля CASE IH» (28 мая)

– вся техника одного из мировых лидеров сельхозмашиностроения в действии!

«Растениеводство»

– опытные участки с демонстрацией на практике преимуществ сортов и гибридов различных сельскохозяйственных культур.

«Животноводство» – выставка племенных животных и птиц.



Генеральный спонсор



Генеральный медиа-спонсор



Генеральный
информационный спонсор



Генеральный
информационный партнер



Генеральный
информационный партнер



КАК ВЫРАСТИТЬ ОГУРЦЫ ДЛЯ ЗАСОЛКИ В ОТКРЫТОМ ГРУНТЕ?

Геннадий Суденко, специалист по корнишонам и цветной капусте компании «Райк Цваан»

Тенденции на рынке: снижение доли пчелоопыляемых сортов, производство которых связано с большими рисками, и переход на партенокарпические гибриды. Семена в этом случае дороже, зато нет зависимости от пчел, гарантированы высокая всхожесть, устойчивость к стрессам и болезням, однородность получаемой продукции и более высокая урожайность.



БИОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ

Все многообразие сортов огурцов делят на типы в зависимости от дальнейшего использования: салатные, засолочные, корнишоны и т. п. Салатные огурцы хранятся в холодильнике всего несколько недель после сбора, быстро портятся и теряют цвет при засолке. Их лучше употреблять свежими. Для засолки лучше подходят мелко- и крупнобугорчатые сорта и гибриды длиной 9-12 см. Такие огурцы не меняют окраски при ферментации, остаются достаточно крепкими, обладают специфическим хрустом. В последнее время появились универсальные сорта, оди-

наково подходящие для засолки и употребления в свежем виде, например крупнобугорчатые гибриды Караоке F1, Шакти F1 и мелкобугорчатый Диригент F1, которые хорошо сохраняют цвет и хруст после ферментации, имеют плотную внутреннюю структуру (отсутствие пустот).

Существуют различные способы выращивания огурцов в открытом грунте: с высадкой через рассаду или прямым посевом, с капельным или другими способами полива, врасстайл или на шпалере, с использованием мульчирующей пленки, агроволокна. Наиболее распространенный способ – выращивание врасстайл, с использованием мульчирующей пленки.

ВЫРАЩИВАНИЕ И ВЫСАДКА РАССАДЫ

Выращивание огурцов рассадным способом имеет ряд преимуществ по сравнению с прямым посевом в грунт, и с каждым годом этот способ получает все большее распространение. Он помогает уйти от холодных температур первой половины мая с высокой угрозой заморозков, ведь культура очень требовательна к теплу. При этом выращивание рассады происходит в сжатые сроки – ее необходимо высаживать **при появлении первого настоящего листа**. Ни в коем случае не надо дожидаться, пока этот лист вырастет. Эта ошибка приведет к ухудшению приживаемости рассады. Если она переросла, то чаще всего ее выбрасывают, потому что вырастить из нее полноценное растение очень сложно. «Вытянутая» огуречная рассада подвержена ожогам стебля, механическим повреждениям. Стебель хуже транспортирует воду и питательные вещества от корня к листу.

Как правило, рассаду огурцов выращивают в кассетах с объемом ячейки не менее 24 см³. Чем больше размер ячейки, тем ниже угроза перерастания ростков. Корневая система растений крайне отрицательно реагирует на дефицит кислорода в субстрате. **Поэтому влажность субстрата должна быть оптимальной, избегайте переувлажнения!**

Высадку рассады необходимо проводить в середине мая, после последних возможных ночных заморозков. При высадке нужно бережно обращаться со стеблем и корнями.

ТРЕБОВАНИЯ К ТЕМПЕРАТУРЕ

Температуру в теплице при выращивании рассады желательно держать в следующих рамках:

- посев-всходы – 25-27 °C,
- в последующие дни днем – 21-22 °C,
- ночью – 18-20 °C.

При прямом посеве растения весьма требовательны к условиям среды, прежде всего к теплу. Семена огурцов не прорастают при температуре ниже 12-13 °C. При температуре воздуха 14 °C всходы появляются через 15 дней, при 18 °C – через 7, а при 22-23 °C – через 5 дней. Оптимальной для прорастания семян является температура 25 °C. Растения не выдерживают даже незначительных заморозков (до 0 °C). Поэтому возделывание огурцов в открытом грунте возможно лишь при отсутствии заморозков. При температуре 2-10 °C рост надземной и корневой систем прекращается, а листья приобретают желтоватый оттенок из-за разрушения хлорофилла. В случае продолжительного пребывания при температуре до 5 °C растения погибают. Отрицательно влияют на ростовые процессы и очень высокие температуры (более 40 °C). Как и у других растений, требовательность огурцов к теплу значительно возрастает в период плодоношения. В это время рост растений, налив плодов происходит наиболее интенсивно при температуре 25 °C днем и 18 °C ночью. Из-за отсутствия эффективной защиты от испарения корни огурцов довольно восприимчивы к ветрам и влажности воздуха.

Выращивание врасстиль с использованием мультирующей пленки во 2-м обороте



ВЫБОР УЧАСТКА, ПРЕДШЕСТВЕННИКИ

Большое значение имеет правильный подбор участков и соответствующих предшественников. Наиболее оптимальными почвами являются супесчаные, легкие или средние суглинки, хорошо заправленные органическими и минеральными удобрениями. Тяжелые по механическому составу почвы менее пригодны для огурцов. Получению высокого урожая способствует внесение органических удобрений, которые, являясь хорошим поставщиком не только азота, фосфора, калия, но и других макро- и микроэлементов, вместе с тем значительно улучшают тепловой и воздушный режим почвы. Кроме этого, навоз повышает уровень припочвенного CO_2 , что очень важно для огурцов. Они лучше развиваются при слабокислой или нейтральной реакции почвы (6,5-7,4). В случае незначительных проблем с засоленностью можно использовать такие мелиоративные мероприятия, как гипсование. В овощном севообороте отличными предшественниками для этой культуры являются многолетние травы, озимая пшеница, томаты, а также лук, морковь, перец, капуста. Не рекомендуется использовать в качестве предшественника тыквенные культуры (огурцы, кабачки). В севообороте огурцы возвращают на прежнее место не раньше чем через 4-5 лет во избежание массового распространения болезней.

ОСНОВНАЯ И ПРЕДПОСЕВНАЯ ПОДГОТОВКА ПОЧВЫ

Подготовку почвы для посева огурцов проводят с учетом ее типа, степени засоренности и вида предшественника. Если предшественник убирается рано (озимые зерновые, лук рассадный), то после его уборки на поле проводят дискование на глубину 8-10 см. На засоренных корнеотпрысковыми сорняками участках применяют послойное (8-10; 12-14; 14-16 см) лущение лемешными лущильниками. Каждое последующее лущение проводят по мере прорастания сорняков, но не раньше чем через 12-14 дней. После поздних предшественников (томаты, морковь, перец, баклажаны) применяют дискование с целью измельчения пожнивных и корневых остатков и улучшения условий для проведения качественной вспашки.

Ее глубина зависит от физико-механических свойств почвы и мощности гумусового горизонта (25-30 см). Сразу после вспашки делают планировку. Затем необходимо внести удобрения и сделать чизелевание на глубину 20 см. При возделывании огурцов на ровной поверхности весной, по мере поспевания почвы, проводят боронование в два следа поперек вспашки, последующая обработка почвы осуществляется с учетом ее состояния и степени засоренности поля. Если почва легкая по механическому составу, рыхлая и малозасоренная, достаточно одной предпосевной культивации с боронованием на глубину заделки семян (4-5 см). Но чаще необходимо провести две предпосевные культивации с боронованием: первую – на глубину 10-12 см, с наступлением физической спелости почвы, а вторую – на глубину заделки семян (4-5 см) перед посевом. Под первую культивацию вносят удобрения, если они не были внесены осенью.

ПОСЕВ

При высеве семян прямым посевом его глубина не должна превышать 3 см. Посев нужно производить в первой половине мая при температуре почвы выше 14 °C. Норма высева составляет 45-55 тыс. растений на 1 га. Посев может быть в одну строчку и ленточный по следующим схемам (рисунок 1).



Рис. 1. Схемы посева семян огурцов

ПОЛИВ И ВНЕСЕНИЕ УДОБРЕНИЙ

При выращивании огурцов необходимо учитывать, что в начальной фазе (до цветения) у них очень низкая потребность в воде. Поэтому в данный период поливы необходимо проводить в крайнем случае, так как снижение температуры почвы во время полива оказывает негативное влияние на развитие корневой системы. Так как генетически у культуры слабая корневая система, лучше выбирать гибриды, которые специально выведены для открытого грунта и обладают сильными корнями, например Чайковский F1. Он также подходит для выращивания в регионах с высокими температурами. Плоды однородные, имеют хорошее качество на протяжении всего сезона сборов (2-3 месяца).

В последующие периоды полив должен осуществляться ежедневно. Лучше поливать каждый день небольшими дозами, чем большими дозами с перерывами в несколько дней. При этом в связи с тем, что огурец имеет сравнительно короткий вегетационный период и слаборазвитую корневую систему, удобрения необходимо использовать легкорастворимые. С каждым поливом необходимо вносить определенное количество удобрений. **Не поливайте чистой водой!**

В качестве удобрений наиболее приемлемы монокалий фосфат, калийная селитра, кальциевая селитра, аммиачная селитра. Объем внесения рассчитывают исходя из анализов почвы и планируемой урожайности (по выносу питательных элементов).

При расчете необходимо учитывать, что на тонну корнишона **вносится 1,8 кг N, 1,4 кг P2O5, 4,0 кг K2O, 2,4 кг CaO, 0,6 кг MgO**. Плюс к этому нужно добавить ориентировочно 30% на вегетативную массу и учсть корректирующие факторы – тип почвы, температуру, потери при внесении и т. п. Соотношение элементов питания в системе кормления можно привязать к фазам развития растения.



Корнишон Пуччини F1

Фаза 1 (1-2-я неделя) – формирование корневой системы:

- минимальное количество воды,
- преобладание фосфора в питании.

Фаза 2 (3-4-я неделя) – интенсивный рост:

- соотношение N:K = 1:1.

Фаза 3 (5-6-я неделя) – первые сборы:

- растение не только растет, но и дает урожай!
- N:K = 1,3:1.

Фаза 4 (7-9-я неделя) – период очень высоких урожаев:

- соотношение N:K = 1,5-2:1.

Фаза 5 (10-12 неделя) – равномерное плодоношение:

- соотношение N:K = 1:1,2,
- увеличение внесения калия улучшит формирование цветов и плодов.

Фаза 6 (с 13-й недели до конца сезона) – снижение сборов:

- внесение только азота,
- листовая подкормка.

ЗАЩИТА РАСТЕНИЙ

Вредители. Первую обработку необходимо проводить через систему капельного орошения с первым поливом от почвенных вредителей (проволочники, личинки ростковой мухи) контактными инсектицидами. В последующем через капельное орошение возможно внесение инсектицидов системного действия, которые будут двигаться от корня

к листу. Преимущество системных препаратов состоит в их продолжительном действии. Вредоносность почвенных вредителей уменьшается, если семена обработаны системным инсектицидом. Во время вегетации необходимо обращать внимание на вредителей, которые, как правило, находятся с нижней стороны листа.

Основными вредителями огурцов являются тля, трипс, паутинный клещ, клоп.

Паутинный клещ появляется в июле и представляет серьезную угрозу – он может полностью уничтожить поле за считанные дни. Для борьбы с ним необходимо делать баковые смеси акарицидов (один препарат, как правило, работает против яиц, другой – против взрослых особей). Обработку желательно повторить через 5-7 дней.

Трипсы появляются в мае-июне и вредят в течение всей вегетации. На листьях появляются беловатые пятна, которые при сильном повреждении сливаются, и листья усыхают. При появлении трипсов наиболее эффективны препараты контактного действия.

Тля питается на нижней стороне листа или на зеленых побегах, высасывая сок из растений, что часто сильно деформирует листья, побеги и плоды, угнетает и ослабляет растения, снижает их урожайность. Нередко это приводит к их преждевременной гибели. Для защиты от тли используют контактные инсектициды.

Еще одним сосущим вредителем является **клоп**. Он



Уборка огурцов комбайном

повреждает верхушки побегов, молодые листочки, бутоны, что приводит к формированию уродливых завязей, скручиванию и засыханию листьев. Меры защиты аналогичны мерам защиты от тли.

Болезни. Наиболее распространенными болезнями огурцов являются пероноспороз, мучнистая роса, антракноз, бактериоз, фузариозное увядание. При возникновении первых признаков болезни растения обрабатывают фунгицидами. Контактные и системные фунгициды необходимо чередовать между собой, а также с препаратами, содержащими различные действующие вещества, во избежание появления резистентности. Лучше всего выбирать не сорта, а гибриды корнишонов, которые устойчивы к болезням, например такие, как **Шакти F1, Караоке F1**.

Пероноспороз наиболее сильно проявляется во влажную погоду. Пораженные растения отстают в росте, на листьях образуются желтоватые пятна, которые со временем коричневеют. На нижней стороне листа появляется спороношение буровато-серого цвета. При возникновении благоприятных условий для развития болезни необходимо провести обработку системными фунгицидами. В дальнейшем обработку в зависимости от погодных условий и развития болезни проводят через 7-14 дней. Следует обратить особое внимание на своевременность обработок после осадков.

Мучнистая роса прогрессирует с наступлением



**Уборка корнишонов с помощью
«флигера»**

устойчивой жаркой погоды. Болезнь поражает листья, на которых сверху образуются беловатые пятна, увеличивающиеся со временем. Часто это приводит к гибели листа. Меры защиты: опрыскивание растворами серосодержащих препаратов.

Анtrakноз поражает листья, стебли и плоды, вследствие чего листья буреют и засыхают, а плоды сморщиваются, чернеют и загнивают. Для защиты от болезни применяют медьсодержащие препараты. При развитии корневых гнилей необходимо поливать растения растворами серосодержащих препаратов.

УБОРКА

Существуют следующие способы уборки: вручную, вручную с «флигеров» и механизированная (комбайновая).

Для механизированной уборки необходимо выбирать специальные гибриды кустового типа, например **Пуччини F1**, которые отличаются дружной отдачей урожая за 1-2 сбора в сезон, так как при уборке комбайном растения уничтожаются.

При ручной уборке сбор первых огурцов нужно проводить как можно раньше. В начале сборов – через день, а потом, после наращивания вегетативной массы, каждый день. Необходимо очень тщательно следить за качеством уборки. Переросший огурец помимо того, что является нетоварным, еще и негативно влияет на развитие растения («подсаживает» его). При сборе очень важно не поднимать и не передвигать плети. Если вы наступите на плеть, это не так страшно, как если вы ее передвинете. Как правило, на уборку 1 га в день требуется около 10 сборщиков. Кроме этого, желательно закрепить рядки за конкретными людьми. Это повышает ответственность и улучшает качество уборки. Оплату обычно проводят за убранный килограмм, переросшие плоды не оплачиваются.

Для получения соленых огурцов высокого качества необходимо обращать внимание на скорость созревания плодов. Чем ближе поле к заводу и чем быстрее собранные огурцы попадут на мойку, тем меньше они потеряют воды и накопят углекислого газа. Плоды с пустотами, мягкие и без хруста, образуются из-за недостатка полива и элементов питания в поле, из-за долгой транспортировки или хранения, из-за слишком толстой шкурки и медленного проникновения горячего рассола к центру плода. Также необходимо учитывать различия между крупнобугорчатыми и мелкобугорчатыми гибридами при выращивании и переработке. Мелкобугорчатые гибриды, например такие, как Диригент F1 и Трилоджи F1, как правило, более раннеспелые и урожайные, чем крупнобугорчатые, но более тонкая кожица плодов быстрее теряет воду. Такие огурцы должны поставляться на завод без промедления. Рассол проникает в плод быстрее, обеспечивая быстрое прекращение процесса дыхания и сохраняя хрустящую консистенцию. Окончательный выбор гибрида зависит не только от требований рынка конечной продукции, но и от технологических возможностей хозяйства и климатических условий региона возделывания.

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ – ВТОРОЙ ХЛЕБ

Раиса Губанова

Народная
мудрость не зря
гласит: «Картошка –
хлебу присошка».



Завезенный из Голландии еще в XVI в., картофель быстро приобрел на Руси огромную популярность и не раз спасал значительную часть населения от голодной смерти при неурожае зерновых. Недаром в нашей стране картофель называют вторым хлебом. На сегодняшний день он является социально значимым продуктом и составляет значительную часть пищевого рациона россиян. Но и в этой отрасли сельского хозяйства накопились большие проблемы. Как их преодолеть? Об этом и шла речь на заседании круглого стола, который компания «Сингента» провела в конце минувшего года в подмосковном Серпухове для ведущих ученых в области картофелеводства.



Идея такого формата общения возникла не случайно. Далеко не всегда производители сельхозпродукции имеют возможность напрямую пообщаться с людьми науки, которые в курсе последних мировых тенденций в области картофелеводства, а визиты ученых в хозяйства еще более редки. Поэтому круглый стол «Сингенты» – это открытый диалог между наукой и практикой.

В заседании круглого стола приняли участие А. В. Филиппов – ведущий сотрудник Всероссийского НИИ фитопатологии, А. А. Кузьмичев – старший научный сотрудник ВНИИ Картофельного хозяйства им. Лорха, А. В. Николаев – заместитель директора по научной работе Костромского НИИСХ, Ф. С. Джалилов – заведующий лабораторией защиты растений РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева, Н. И. Коновалова – директор компании ООО «Консультант-Агро». В Серпухов также были приглашены клиенты компании из различных регионов страны – руководители сельхозпредприятий, агрономы, фермеры, а также сотрудники компании «Сингента». Разговор начался с обсуждения состояния отрасли в 2013 г. Участники попытались найти ответы на существенные вопросы: что еще можно сделать, чтобы помочь сельхозпроизводителям увеличивать урожайность второго хлеба, как создать здоровую конкуренцию на этом рынке, как получать качественный урожай, соответствующий мировым стандартам?

По данным Минсельхоза России, во всех категориях хозяйств собрано 30,2 млн тонн картофеля, средняя урожайность по стране составляет 170 ц/га. В сезон 2013 г. холодная и дождливая весна, проливные дожди в августе и сентябре в отдельных регионах страны существенно повлияли на сбор урожая. В частности, в Московской области тяжелые погодные условия привели к гибели почти 20% посадок. Чрезвычайная ситуация была отмечена также в Брянской, Владимирской, Тульской, Тверской областях.

Россия занимает третью позицию в десятке мировых лидеров по производству картофеля. Емкость данного рынка в России оценивается примерно в 500 млрд рублей в год. По статистике, в настоящее время только 13% российского картофеля производится сельхозпредприятиями, 8% – фермерскими хозяйствами, а подавляющее большинство посадок – 79% – выращивается на приусадебных участках и огородах. Согласно информации главного аграрного ведомства страны, в 2013 г. только на сельхозпредприятиях (без учета личных подсобных хозяйств) площадь посадок картофеля сократилась на 34 тыс. га, или на 12%, и составила 253 тыс. га. Почему же сокращаются посевные площади под картофелем? Нинель Коновалова объясняет это отсутствием планового производства данного продукта питания. По ее словам, неплановое, не корректируемое никем, в том числе и государством, производство и создает «качели»: то есть картофель, то его нет. Погектарная дотация, которая начала действовать недавно, выгодна крупным хозяйствам, которые ориентированы прежде всего на переработку. Изменится ли ситуация в ближайшие три-пять лет? Сказать трудно, поскольку необходимой поддержки государство не оказывает.



Сегодня, отметила Нинель Ивановна, стали обращать внимание на качество семенного материала. Появляются лаборатории, которые занимаются вопросами получения здорового семенного материала. Такие учреждения уже существуют в Ленинградской и Московской областях, на Северном Кавказе. Есть поручение правительства по разработке мер по развитию отечественного семеноводства. Усилиями института картофелеводства в октябре 2012 г. был принят новый стандарт на семенной картофель №55-329. Как говорят его авторы, он гармонизирован с международными стандартами. Не случайно в его разработке принимали участие английские и швейцарские специалисты. Основное требование – чтобы соблюдались карантинные мероприятия, проводился клубневой анализ семян картофеля о содержание патогенов.

Проблема производства семенного картофеля, отмечали участники круглого стола, сегодня является злободнев-





ным направлением в отрасли. С завозом из-за рубежа семенного материала на российские картофельные поля стали попадать клубни, зараженные такими карантинными объектами, как золотистая картофельная нематода, картофельная моль, бурая бактериальная гниль. Карантинные объекты чрезвычайно вредоносны, приносят огромный ущерб отрасли. Поскольку Евросоюз не предоставил информацию о зонах выращивания картофеля, свободных от карантинных объектов и болезней, то Россельхознадзор летом прошлого года ввел запрет на ввоз семенного картофеля из Европы. В нашей стране назрела необходимость в производстве собственных семян, не уступающих по качеству европейским.

Со своей стороны производители картофеля, участвовавшие в совещании, отметили, что в России в настоящее время нет надежного поставщика хорошего семенного материала. Как сказал Иван Шишканов, директор КХ «Дружба», в Тюменской области проблемы с качеством посевного материала постоянно нарастают. Это и натолкнуло многие сельхозпредприятия на мысль заняться собственным семеноводством. К сожалению, некоторые производители картофеля, позиционирующие себя как семеноводческие хозяйства, за семена выдают мелкую фракцию продовольственного картофеля, которая по стоимости дешевле, чем настоящие семена, а вот по качеству не соответствует стандартам.

Своего коллегу поддержали и Ольга Гончар, агроном агрофирмы «Ильинка» (Челябинская обл.), Анастасия Попова, агроном АПК «Белореченский» (Свердловская обл.), и многие другие. Столкнувшись с проблемой покупки ка-

чественных семян, в агрофирме «Ильинка» запустили свою меристемную лабораторию, где в стерильных условиях выращивают микрорастения картофеля, которые являются исходным материалом для производства семян класса супер-суперэлита. И в этом деле, отмечали участники круглого стола, в стране есть хорошие подвижки. К примеру, в хозяйстве «Малино» Московской области открыли специальную лабораторию по созданию безвирусного материала; развивается данное направление и в Тверской области. Семена высокого качества производят на севере – в Вологодской области. Но их хронически не хватает, и, если запрет на ввоз семян сохранится весной, с ними будут большие проблемы. И все-таки, считают специалисты, производство отечественных семян – дело перспективное, и те, кто всерьез этим занимается, через несколько лет будут получать хорошую прибыль. Настало время существенно поменять отношение к покупаемым семенам и производству картофеля.

Речь шла о новых направлениях, тенденциях, вопросах интегрированной защиты картофеля. Такие болезни, как фитофтороз, альтернариоз, ризоктониоз, виды парши и т. д., не теряют своей значимости для производителей картофеля. Они по-прежнему вызывают большие потери урожая во всех регионах, и грамотные меры борьбы с ними остаются вынужденной необходимостью.

Чтобы правильно бороться с болезнями, надо знать их особенности, пути распространения и сохранения, вредоносность. «Нужно помнить о том, что невозможно создать идеально чистое поле, поэтому необходимо и обрабатывать клубни на столах до посадки, и бороться с почвенной



инфекций», – отметила Нинель Коновалова. Препараты «Максим», «Селест Топ» и «Квадрис» обеспечивают лучшую защиту картофеля от ризоктониоза, серебристой парши, антракноза в период до и после посадки.

Февзи Джалилов рассказал об основных бактериальных заболеваниях картофеля – черной ножке, кольцевой гнили, а также о новом опасном возбудителе гнили и увядания картофеля – бактериях рода *Dickeya*, которые стали большой проблемой на наших полях. «Главный путь профилактики бактериозов – это повышение требований к качеству семенного материала и соблюдение агротехники», – отметил ученый.

Алексей Филиппов рассказал, как правильно защитить картофель в период вегетации. Ведь важно знать не только то, какиеfungициды предназначены для борьбы с той или иной болезнью, но и как грамотно их использовать. Правильное чередование и знание свойств препаратов позволяют сделать защиту более эффективной – при минимальных затратах получить максимальный результат.

Отдельной темой стал вопрос использования гербицидов. После засухи 2010 г. остро встала проблема «гербицидных токсикозов» – поражения картофеля остаточными количествами гербицидов, примененных в севооборотах. «Канадские ученые обнаружили, что 80% случаев сильнейшего развития антракноза связано с применением метрибузина, которым обрабатывали поля после всходов», – сообщил Алексей Филиппов. Довсходовый и раннепослевсходовый гербицид «Боксер» не обладает фитотоксическим действием и смягчает воздействие метрибузина на картофель. Но не только это выделяет его среди остальных картофельных

гербицидов. «Я считаю, что «Боксер» скоро будут применять повсеместно ввиду того, что сейчас мы имеем колоссальные проблемы с пасленом черным, – отметил Алексей Васильевич. – В ряде районов картофель находится под пологом паслена, и никто не знает, что с ним делать. Паслен черный сильнее, чем картофель, поражается вирусом Y и фитофторозом, а это дополнительный источник инфекции, и он просто душит картофель».

Руководители хозяйств, агрономы, фермеры, иначе говоря практики, интересовались у ученых, в каких случаях лучше применять «Квадрис», «Ширлан», «Браво», «Скор», как правильно использовать гербициды. К примеру, агрофирма «Ильинка» не только специализируется на производстве картофеля, но и выращивает овощи. Агроном Ольга Гончар хотела бы узнать, какими препаратами необходимо обрабатывать почву после посадки капусты, чтобы использовать ее под картофель. Какой способ обработки семенного материала лучше – на столах или внесение средств защиты сразу в почву? Вопросы, вопросы, вопросы... Ученые постарались дать исчерпывающие ответы на все из них. Немалый опыт применения препаратов «Сингенты» накопился и у самих производителей. Они тоже поделились с коллегами своими наработками в этой области.

Все участники круглого стола отметили актуальность поднятых проблем, значимость подобных встреч. По мнению Юрия Медведева, генерального директора ООО «Манитек» (Ростовская обл.), такие мероприятия надо проводить чаще. «Чем больше мы встречаемся, – сказал он, – тем больше нового узнаем, все это идет нам на пользу. Учиться никогда не поздно. От ученых сегодня мы узнали много полезного, что можем применить у себя в хозяйстве. Правда, хотелось бы (и такие предложения с нашей стороны прозвучали), чтобы встречи с учеными проходили непосредственно на картофельных полях. На месте проще увидеть наши проблемы, подсказать их решение. В процессе дискуссии мы от своих коллег узнали, как они работают с удобрениями, какой химией пользуются, какие новые методы хозяйствования применяют. Многое, уверен, будем использовать у себя».

«Я очень довольна результатами работы круглого стола, – сказала Нинель Коновалова. – Представители регионов, которых пригласили в Серпухов, имеют большой опыт в производстве картофеля. Компания «Сингента» тоже меняет свою стратегию деятельности, объединяет людей, которые заинтересованы в работе с ее препаратами, получают большой эффект от их применения. На нашей встрече были затронуты вопросы производства семенного материала для картофеля. Много лет они обсуждаются на разных уровнях, но напрямую, как на нашем круглом столе, такой разговор не шел. У каждого из участников есть не только своя стратегия в производстве картофеля, но и свой метод борьбы с его заболеваниями, она адаптирована к тому региону, где они работают. И полученная здесь информация для многих станет полезной».

ПОДРОБНОСТИ НОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ LINDSAY О ТОМ, КАК ОРОШЕНИЕ ПОМОГАЕТ УДВОИТЬ УРОЖАЙ ГОРОШКА И САХАРНОЙ КУКУРУЗЫ НА РОССИЙСКИХ ФЕРМАХ



В сентябре 2013 г. Lindsay Corporation обнародовала результаты нового исследования, которое продемонстрировало, как орошение помогает международному предприятию пищевой промышленности Краснодарского края удвоить урожай горошка и сахарной кукурузы и повысить урожайность, качество и эффективность технологического процесса.

Данное исследование подробно рассказывает, как круговые, фронтальные и барабанные шланговые оросительные системы Lindsay используются для улучшения урожая и качества овощей, а также для усовершенствования технологического процесса на одном из крупнейших мировых предприятий пищевой промышленности – в группе компаний Bonduelle Group.

Региональный менеджер компании Lindsay Дамьян Кошelin говорит, что при разработке и планировании системы в хозяйстве было очень важно, чтобы орошение дополняло и обеспечивало выполнение строгого плана посева культур и сбора урожая при работе по графику и отвечало производственным требованиям завода.

«Оросительная система Lindsay была разработана таким образом, чтобы соответствовать этим требованиям Bonduelle и обрабатывать большее количество культур локально, повышая таким образом производительность и, соответственно, прибыльность завода», – отмечает Кошelin.

Круговые и фронтальные машины на ферме необходимо было быстро перемещать с одного участка поля на другой,

потому что разные культуры и культуры на разных фазах роста выращивались на одном поле. Круговые системы Zimmatic с семью тяговыми тележками и двигателями на 43 об/мин могут совершить полный оборот менее чем за 13 часов.

Без орошения приходилось производить посадку и сбор культур в разное время. Благодаря орошению и точному планированию сезон сбора горошка продлевается дополнительно на 10 дней. А сахарную кукурузу можно сажать после сбора урожая горошка, получая в результате прибыльную систему двойного урожая.

«Это очень помогает планировать поставки продукции и соответствовать производительности обработки поставляемых овощей», – говорит Кошelin.

Системы орошения Lindsay способствовали повышению урожайности, качества и эффективности на ферме. Урожайность горошка увеличилась с 4 до 7,3 метрических тонн на гектар. Ранее сахарную кукурузу не удавалось выращивать рентабельно. С использованием орошения ее урожайность составляет в среднем 17 метрических тонн на гектар. Урожайность сахарной свеклы увеличилась с 50 до 80 метрических тонн на гектар.

«Благодаря оросительной системе Lindsay на ферме теперь можно улучшить планирование поставок, посадки и сбора урожая, – говорит Кошelin. – С фермы на консервный завод Bonduelle можно поставлять больше продукции более высокого качества».

Бесплатный экземпляр исследования Lindsay можно загрузить на странице <http://www.lindsayrussia.com/применение-1>.

О КОМПАНИИ LINDSAY

Lindsay Corporation является ведущим поставщиком автоматизированного оросительного оборудования с механическим перемещением, а также средств обеспечения безопасности движения. Компания производит и распространяет круговые и фронтальные системы орошения, а также системы орошения с барабанными шланговыми катушками, реализуемые по всему миру через дилерскую сеть. Бренды Zimmatic, GrowSmart, FieldNET и LAKOS хорошо узнаваемы и славятся своим качеством и технологическим совершенством. Помимо этого, компания производит и реализует средства обеспечения безопасности движения и минимизации дорожных заторов, распространяя их через компанию Lindsay Transportation Solutions, а также стальные трубы крупного диаметра, железнодорожные сигнальные системы и конструкции.

Ken Wurdeman
EG Integrated

(402) 614-3000/ken@egintegrated.com

ИСТОРИЯ УСПЕХА ФЕРМЫ КЕВИНА ХОЛЛА

Круговое орошение – залог усиленного роста сахарной свеклы



Круговые системы Zimmatic® от Lindsay обеспечивают надлежащий рост сахарной свеклы, снижая трудовые затраты и расход воды.

Для выгодного выращивания сахарной свеклы крайне важно организовать правильное управление круговыми системами орошения. Один из фермеров, занимающихся сахарной свеклой, Кевин Холл из Бриджпорта, Небраска, выращивает около 1214 гектаров (3000 акров) сахарной свеклы с использованием круговых систем орошения. Холл также является председателем кооператива Western Sugar

Cooperative, который возделывает 54 632 гектара (135 000 акров) посевов сахарной свеклы в Колорадо, Монтане, Небраске и Вайоминге и производит чистый гранулированный сахар, который продается на всей территории США (см. «Вкратце» на обратной стороне).

«Орошение с применением круговых систем крайне необходимо во время развития и прорастания сахарной свеклы, – заявляет

Холл. – Эффективные круговые системы Zimmatic обеспечивают надлежащее развитие и прорастание сахарной свеклы, размягчая твердый поверхностный слой почвы. Этого нельзя достичь с системами бороздового орошения».

Продолжение >

«Эффективные круговые системы Zimmatic обеспечивают надлежащее развитие и прорастание сахарной свеклы, размягчая твердый поверхностный слой почвы. Этого нельзя достичь с системами бороздового орошения».

– Kevin Hall



LINDSAY™

ИСПЫТАНИЯ КАНАДСКИХ КАМНЕУБОРОЧНЫХ МАШИН НА ПОЛЯХ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

А. М. Земсков, ведущий инженер,
С. С. Ромашко, руководитель отдела

ФГБУ «Северо-Западная машиноиспытательная станция» провело испытания машин для уборки камней производства фирмы Schulte (Канада): машины поворотной камнеуборочной с валкоукладчиком SRW 1400 (далее – валкователь), машины камнеуборочной JUMBO RS 320 и машины камнеуборочной барабанного типа 8000 High Rise. Агрегаты предназначены для совместной работы: валкователь (рисунок 1) производит сбор мелких и средних камней в валки на поверхности почвы, камнеуборочные машины (рисунки 2, 3) убирают камни из валков в бункер, транспортируют их и выгружают в местах складирования или на краю поля. Камнеуборочная машина 8000 High Rise конструкционно имеет возможность производить выгрузку камней из бункера в транспортное средство типа тракторного прицепа.



Рис. 1. Машина поворотная камнеуборочная с валкоукладчиком SRW 1400 в рабочем положении



Рис. 2. Машина камнеуборочная JUMBO RS 320

Машина камнеуборочная барабанного типа 8000 High Rise (рисунок 3) предназначена для уборки камней диаметром от 51 до 686 мм с поверхности почвы в бункер. Машина агрегатируется с энергосредствами, имеющими мощность двигателя от 63 кВт (85 л. с.), оборудованными тягово-цепным устройством и гидравлической системой, имеющей не менее двух пар внешних выводов.

Машина камнеуборочная 8000 High Rise состоит из основной рамы, прицепного устройства с серьгой и регулируемой по высоте стойкой (домкратом), ходовых колес, бункера, уборочной части барабанного типа с приводом, гидросистемы и электрооборудования.

Отличительными особенностями конструкции машины камнеуборочной барабанного типа 8000 High Rise от машины камнеуборочной JUMBO RS 320 являются установка более вместительного бункера с гидроцилиндрами, обеспечивающими высоту разгрузки до 2440 мм, установка

в уборочной части барабана с регулируемой частотой вращения вместо конвейера.

Камнеуборочные машины работали в агрегате с трактором «Беларус 82.1», обеспечивающим по энергетическим параметрам и параметрам агрегатирования работоспособность машин.

В 2013 г. испытания валкователя SRW 1400 проведены на трех фонах при влажности почвы 18,5–28,6%, твердости – 0,3–0,8 МПа.

При работе валкователя на поле после комбайновой уборки картофеля на сборе в валки камней со средним диаметром 66 мм при засоренности почвы камнями в количестве 11,8 тыс. шт./га (4,7 т/га) производительность за 1 час составила: основного времени – 1,84 га (8,65 т); сменного времени – 1,45 га (6,83 т); эксплуатационного времени – 1,44 га (6,79 т). Удельный расход топлива за время сменной работы составил 3,13 кг/га (0,67 кг/т).

При выполнении технологического процесса на поле после комбайновой уборки картофеля с влажностью почвы 28,6% в слое 0-10 см производится уборка камней со скоростью движения агрегата 4,72 км/ч, с рабочей шириной захвата 3,9 м (при конструкционной ширине захвата 4,0 м) и средней глубиной хода зубьев валкователя 3,7 см. Полнота сбора камней составила 94,8%. Не собираются в валок камни, которые частично залегают в почве и, как правило, находятся в углублениях микрорельефа. Валкователь SRW 1400 формирует валок при движении в прямом и обратном направлениях со средней высотой 12,7 см, средней шириной 45,0 см. Ворохе сформированного валка содержится: камней – 11,3%, почвы – 87,8%, растительных остатков – 0,9%.

Производительность валкователя SRW 1400 за 1 час при работе на поле после зяблевой вспашки залежи и весенней подготовки под посев зерновых на сборе в валки камней со средним диаметром 78 мм при засоренности почвы камнями в количестве 56,7 тыс. шт./га (29,3 т/га) составила: основного времени – 1,89 га (55,38 т); сменного времени – 1,49 га (43,70 т), эксплуатационного времени – 1,48 га (43,38 т). Удельный расход топлива за время сменной работы составил 5,76 кг/га (0,20 кг/т).

При выполнении технологического процесса на поле, подготовленном под посев после зяблевой вспашки залежи и весенней подготовки под посев зерновых с влажностью почвы 18,5% в слое 0-10 см, производится уборка камней со скоростью движения агрегата 4,97 км/ч, с рабочей шириной захвата 3,8 м и средней глубиной хода зубьев валкователя 3,9 см. Полнота сбора камней составила 66,0%. Валкователь SRW 1400 формирует валки со средней высотой 15,6 см, средней шириной 50,7 см. Ворохе сформированного валка содержится: камней – 55,7%, почвы – 43,1%, растительных остатков – 1,2%.

Производительность валкователя SRW 1400 за 1 час при работе на поле после зяблевой вспашки поля из-под зерновых культур и весенней подготовки под посев зерновых на сборе в валки камней со средним диаметром 60 мм при засоренности почвы камнями в количестве 18,3 тыс. шт./га (15,8 т/га) составила: основного времени – 1,90 га (30,00 т); сменного времени – 1,50 га (23,62 т) и эксплуатационного времени – 1,48 га (23,45 т). Удельный расход топлива за время сменной работы составил 3,89 кг/га (0,25 кг/т).

При выполнении технологического процесса на поле после зяблевой вспашки поля из-под зерновых культур и весенней подготовки под посев зерновых с влажностью почвы 20,8% в слое 0-10 см, производится уборка камней со скоростью движения агрегата 5,0 км/ч, с рабочей шириной захвата 3,8 м. Полнота сбора камней составила 52,5%. Валкователь SRW 1400 формирует валок со средней высотой 19,2 см, средней шириной 65,0 см. Ворохе сформированного валка содержится: камней – 8,2%, почвы – 91,8%, растительные остатки отсутствуют.

РЕЗЮМЕ

Поворотная камнеуборочная машина с валкоукладчиком SRW 1400 производит сбор камней на поверхности



Рис. 3. Машина камнеуборочная барабанного типа 8000 High Rise



Рис. 4. Машина поворотная камнеуборочная с валкоукладчиком SRW 1400 в работе в агрегате с трактором «Беларус 82.1»

почвы в валок, полнота сбора составляет 52,5-94,8%. Наибольшее количество камней не собирается при работе на поле после зяблевой вспашки из-под зерновых культур и весенней подготовки под посев зерновых – 47,5%, лучшие результаты по данному показателю получены на поле после комбайновой уборки картофеля – не собранными остаются 5,2% камней. При работе валкователя в валок перемещается большое количество почвы – 43,1-91,8% от состава вороха, что обусловлено конструкцией зубьев на роторе валкователя: боковая проекция зубьев имеет вид трапеции, большим основанием зубья приварены к трубе ротора, образуя своеобразную лопатку, которая и перемещает почву в валок вместе с камнями и растительными остатками. При более высокой влажности почвы в валок перемещается большее количество почвы.

При работе камнеуборочной машины барабанного типа 8000 High Rise влажность почвы в слое 0-10 см составляла 18,5-19,1%. Уборка камней производилась из валков, сформированных валкователем SRW 1400. На уборке камней из валков на поле после комбайновой уборки картофеля производительность за 1 час составила: основного времени – 1,92 га (9,03 т); сменного и эксплуатационного времени (в связи с отсутствием технических отказов) – 1,16 га (5,43 т). Удельный расход топлива за время сменной работы составил 3,14 кг/га (0,67 кг/т).



Рис. 5. Машина камнеуборочная барабанного типа 8000 High Rise в агрегате с трактором «Беларус 82.1» на подборе камней из валка, сформированного валкователем SRW 1400



Рис. 6. Выгрузка технологического материала из бункера при работе на поле после комбайновой уборки картофеля с влажностью почвы 19,1%

Фактором, влияющим на снижение производительности за час сменного времени, как и у ранее испытанной камнеуборочной машины JUMBO RS 320, является потеря времени на разравнивание технологического материала в бункере и на холостое прокручивание барабана. Необходимость разравнивания технологического материала в бункере периодически возникает из-за скопления подаваемых уборочной частью машины камней и других примесей в передней части бункера, вблизи схода вороха с решетки уборочной части машины. При этом скопившийся ворох препятствует прохождению подаваемого вороха вглубь бункера, и камни скатываются вниз по уборочной части. Процесс разравнивания вороха в бункере заключается в остановке, частичном подъеме бункера и вибрационных действиях гидросистемы, производимых механизатором, смещении вороха из передней части бункера в центр и в заднюю часть. Кроме того, на уборочной части машины отсутствуют эффективные устройства, позволяющие копировать рельеф поверхности при «плавающем» положении рычага управления уборочной частью гидросистемой трактора. При «плавающем» режиме работы гидросистемы происходит «зарывание» уборочной части машины в почву, что приводит к скоплению большого количества вороха на наклонной плоскости, возникает необходимость в остановке агрегата и прокручивании барабана до момента полной очистки от технологического материала. Механизатор вынужден постоянно контролировать работу уборочной части и при необходимости производить корректировку высоты ее установки.

При выполнении технологического процесса на поле после комбайновой уборки картофеля с влажностью почвы в слое 0-10 см 19,1% производится уборка камней из валков шириной 45 см, высотой 12,7 см. При этом полнота сбора камней составила 95,8%. Неубранными остаются камни, находящиеся в неровностях микрорельефа. Содержание почвы и растительных остатков, вынесенных с убранный массой камней, составляет 36,4% (почва – 36,0%).

Большой вынос почвы с камнями обусловлен конструкционными особенностями машины: решетка уборочной части выполнена из планок Т-образного профиля с шириной 65 мм, расстояние между планками на наклонной поверхности составляет

34 мм. Поэтому отделение почвы из вороха на решетке происходит недостаточно эффективно, решетка играет роль наклонной плоскости, у которой открытая для просеивания почвы площадь практически в 2 раза меньше закрытой.

Производительность машины камнеуборочной барабанного типа 8000 High Rise при уборке камней из валков, сформированных на поле после зяблевой вспашки залежи и весенней подготовки под посев зерновых, за 1 час составила: основного времени – 1,83 га (53,55 т); сменного и эксплуатационного времени – 0,83 га (24,40 т). Удельный расход топлива за время сменной работы – 1,88 кг/т. Коэффициент надежности технологического процесса составил 0,90. Снижение коэффициента обусловлено затратами времени на холостое прокручивание барабана при скоплении большого количества технологического материала на уборочной части машины.

При выполнении технологического процесса на поле после зяблевой вспашки залежи и весенней подготовки под посев зерновых с влажностью почвы в слое 0-10 см 18,5% производится уборка камней из валков шириной 50,7 см, высотой 15,6 см. Полнота сбора камней составляет 96,0%. Неубранными остаются камни, которые при перемещении попадают во впадины между бороздами зяблевой вспашки. Содержание почвы и растительных остатков, вынесенных с убранный массой камней, составляет 44,5% от состава вороха (почвы – 43,9%).

При сборе камней на поверхности поля в валок валкователем SRW 1400 прямые эксплуатационные затраты составили 407,12 руб./га, в том числе на текущую эксплуатацию, включающую в себя затраты средств на оплату труда, на топливно-смазочные материалы, ремонт и ТО, составляют 298,83 руб./га. Затраты средств на амортизационные отчисления – 108,29 руб./га. При уборке камней из валков камнеуборочной машиной барабанного типа 8000 High Rise прямые эксплуатационные затраты составили 43,49 руб./т, в том числе на текущую эксплуатацию – 29,74 руб./т.

Эффективность от применения данных машин может быть достигнута при обеспечении на сборе камней в валки сбора камней без значительного перемещения в валок почвы и на уборке камней из валков – хорошей сепарации почвы.

MASSEY FERGUSON ТЕПЕРЬ В РОССИИ



Реклама.

160 ЛЕТ ИННОВАЦИЙ И МИРОВОГО ОПЫТА

- ▶ ПОЛНАЯ ЛИНЕЙКА ТРАКТОРОВ И УБОРОЧНОЙ ТЕХНИКИ
- ▶ РЕГУЛЯРНОЕ ОБНОВЛЕНИЕ МОДЕЛЕЙ
- ▶ ПРОИЗВОДСТВО 200 000 ТРАКТОРОВ MASSEY FERGUSON ЕЖЕГОДНО ПО ВСЕМУ МИРУ
- ▶ ДИЛЕРСКАЯ СЕТЬ В 50 РЕГИОНАХ РОССИИ

ООО «АГКО МАШИНЕРИ» – официальный представитель в России,
Россия, 127015, г. Москва, ул. Большая Новодмитровская, д. 23, стр. 3.
Тел./факс: +7 495 660 92 99, +7 495 662 39 40, www.agcocorp.com

WWW.MASSEYFERGUSON.COM



MASSEY FERGUSON



MASSEY FERGUSON is a worldwide brand of AGCO.

КТО УРОЖАЙ НЕ ТЕРЯЕТ, ТОТ И ПОБЕЖДАЕТ



ВЕЧНЫЙ ВОПРОС

Уборка урожая – венец всех сельскохозяйственных работ и результат невероятных усилий сельхозпроизводителей.

Какому поставщику сельхозтехники довериться, чтобы произвести уборку точно в срок? Каким машинам отдать предпочтение, чтобы получить максимум от выращенных культур? Этими вопросами задается каждый сельхозпроизводитель еще задолго до начала уборочной стадии.

Надо отметить, что перед аграриями стоит непростой выбор, ведь российский рынок богат предложением как отечественных производителей, так и зарубежных. А в начале года он пополнился еще одним громким именем мирового сельхозмашиностроения: Massey Ferguson – всемирно известный бренд корпорации AGCO – появился и на нашем рынке.

Прежде чем он прочно «войдет» в парки отечественных сельхозпроизводителей, вероятно, пройдет не один сезон. Но вот лишь несколько «за» в пользу того, чтобы рассмотреть и поближе познакомиться с линейкой уборочной техники этой марки.

УСПЕХ, ЗАЛОЖЕННЫЙ В ГЕНАХ

Кто бы мог изобрести машину, которая бы решала насущные проблемы растениеводства? Конечно, только тот, кто по собственному опыту знает, как тяжел этот труд, с чем приходится сталкиваться, чтобы вырастить урожай, и каких забот стоит его убрать. Именно это знание и желание что-то изменить в жизни фермеров и стало движущей силой рождения в мировой истории механизации сельского хозяйства бренда Massey Ferguson.

В далеком 1847 г. канадский фермер Дэниэл Массей, движимый страстью изобретений, открыл мастерскую по ремонту и производству сельхозинвентаря. Впервые международное признание к его фирме Massey пришло, по меркам всемирной истории, довольно быстро – уже в 1867 г. на Национальной выставке в Париже уборочная техника канадского производителя выиграла две золотые медали. А далее последовала череда лет, полных новых изобретений и открытий, которые сыграли важнейшую роль не только в становлении бренда Massey Ferguson,

Пресс-подборщики Massey Ferguson MF 2200 формируют одни из самых больших и плотных тюков



но и в развитии механизации сельского хозяйства. Среди них – изобретение автоматической сноповязки в 1889 г., жатки-молотилки в 1910 г. и, конечно же, первого в мире самоходного зерноуборочного комбайна в 1938 г., что стало настоящей революцией в отрасли.

С тех самых пор Massey Ferguson заслуженно считается основоположником современных технологий уборки зерновых. Будто подтверждая свое первенство в этой области, в 1976 г. инженеры Massey Ferguson представили жатку, позволявшую убирать всевозможные культуры, в том числе рапс без установки рапсового стола. Эта модель получила название Power Flow. С течением времени и растущими требованиями сельхозпроизводителей она претерпела значительные усовершенствования, но до сих пор выгодно отличает комбайны Massey Ferguson от других. Именно Massey Ferguson впервые в отрасли использовал систему картирования урожая на основе спутниковой навигации, без которых теперь не обходится современное растениеводство.

MASSEY FERGUSON: СОВРЕМЕННАЯ ИСТОРИЯ

Так Massey Ferguson вошел в историю как родоначальник современных технологий уборки. А что же сегодня бренд может предложить аграриям для эффективной деятельности?

Надо сказать, что даже в наш век высоких технологий страсть к новым открытиям продолжает жить в Massey Ferguson. Результатом последних конструкторских решений, а также благодаря многомилионным инвестициям в технические исследования и разработки, в линейке уборочной техники Massey Ferguson появились принципиально новые серии комбайнов, тюковых пресс-подборщиков, самоходных косилок.



Зерноуборочный комбайн
Massey Ferguson Activa

Богатый выбор моделей в сериях зерноуборочных комбайнов Massey Ferguson Activa и Beta, уже сегодня представленных на российском рынке, позволяет сельхозпроизводителям выбрать машину, отвечающую их требованиям и возможностям. Так, клавишные комбайны Massey Ferguson Activa представляют собой практичные и производительные машины, открывающие перед оператором новый уровень комфорта в своем классе. Они отличаются высоким качеством обмолота и очистки, а также низким уровнем потерь. Серия Beta благодаря ряду технических параметров, а также эргономике рабочего пространства в кабине оператора обеспечивает еще большую производительность и эффективность работы.

Усовершенствования коснулись и линейки пресс-подборщиков. Новая серия больших тюковых пресс-подборщиков Massey Ferguson MF 2200 является продолжением уже известной во всем мире серии MF 2100, которая занимает лидирующие позиции в отрасли благодаря выдающейся производительности и надежности, а также низкой стоимости эксплуатации. Эти машины позволяют формировать самые большие и плотные тюки среди машин, представленных на рынке в этом сегменте. Это, в свою очередь, обеспечивает удобство транспортировки и хранения. Пресс-подборщики Massey Ferguson серии MF 2200 отличаются от предшествующей серии наличием автоматической системы смазки основных приводных цепей и камеры прессования увеличенной длины Opti Form на старших моделях серии. Кроме того, в качестве дополнительного оборудования предлагается установка телеметрической системы AGCOMMAND. Она дополнена такими специальными функциями контроля работы пресс-подборщика, как счетчик моточасов, счетчик тюков (как общий, так и отдельно по полям), определитель массы тюка и количества в нем слоев.

Самоходные косилки Massey Ferguson – идеальное решение для уборки кормовых культур. Наиболее популярная модель WR9740 отличается высокой производительностью и удобством управления. Про нее можно с уверенностью сказать, что она опередила свое время и в ближайшие годы будет диктовать условия на рынке кормозаготовительного оборудования.

Какой бы высокотехнологичной ни была современная техника, ее безотказная работа невозможна без качественной сервисной поддержки. Простой машины в разгар уборки даже в течение суток грозит сельхозпроизводителю большими потерями. Постоянное наличие запчастей на складе, высококвалифицированные сервисные специалисты и реагирование 24 часа в сутки 7 дней в неделю – вот что обеспечивает каждый дилер Massey Ferguson, чтобы сельхозпроизводитель мог произвести уборку точно в срок.

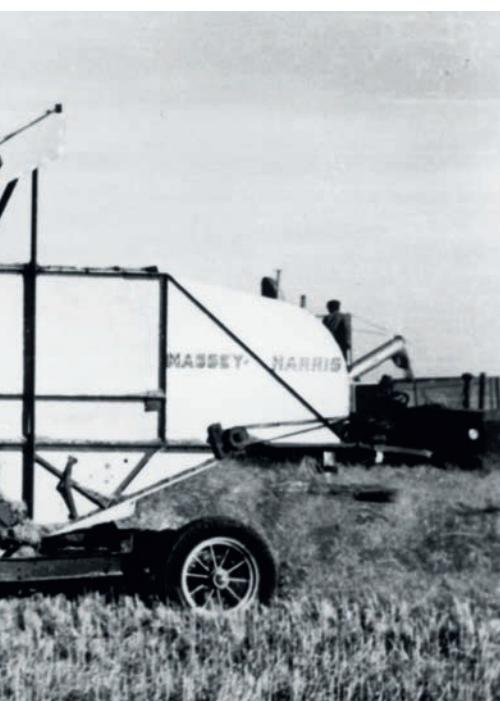
Чтобы сделать технику Massey Ferguson более доступной, а приобретение максимально удобным, компания AGCO-RM, которая представляет бренд Massey Ferguson на российском рынке, разработала ряд программ розничного финансирования. Клиент сможет получить индивидуальное предложение при обращении к одному из дилеров.

Клавишный комбайн Massey Ferguson Beta



Первый в мире самоходный зерноуборочный комбайн Massey-Harris 20





О ДОСТИЖЕНИЯХ, ПЛАНАХ И ПРОГРАММАХ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОМПАНИИ CLAAS В РОССИИ

Февраль 2014 г. был наполнен важными международными событиями: Олимпиада в Сочи, переворот на Украине... Для журнала «РА» этот месяц также не был спокойным – в Москве прошло несколько аграрных выставок и конференций, в которых он принял активное участие. И еще главному редактору удалось взять интервью у представителей немецкой компании CLAAS, которая в течение 10 лет является одним из главных игроков на российском рынке сельхозмашиностроения. На вопросы о новинках CLAAS и ее грандиозных планах в России ответили Дирк Зелик, директор по продажам, заместитель генерального директора, и Филипп Лон, директор по маркетингу и развитию, который работает в компании с 1 ноября прошлого года (до этого он был проект-менеджером по Восточной Европе).



– Осеню в Ганновере состоялась очередная выставка Agritechnica-2013, где CLAAS получила одну из четырех золотых и шесть серебряных медалей. Представлены ли новинки на российском рынке? Может ли уже их приобрести российский аграрий?

Филипп Лон: – На выставке «Агросалон» в Москве осенью этого года новинки-медалисты тоже будут демонстрироваться, и желающие смогут их приобрести. Это онлайн-стимулятор, за который CLAAS получила золотую медаль (в настоящее время мы готовим к нему техническую документацию на русском языке), а также системы разбрасывания (датчик ветра и уклона – автоматическое изменение направления сброса пожнивных остатков) у комбайнов LEXION.

В ближайшее время мы планируем вывести на российский рынок и систему AQVA NON-STOP – первое полностью автоматическое устройство для влажной заточки ножей прицепов кормосмесителей и режущих аппаратов пресс-подборщиков. Обычно фермер замену изношенных ножей производит сам. Эта система предохраняет их от изнашивания.

– Ваша компания со дня основания «Агросалона» регулярно в нем участвует. Как вы оцениваете эту выставку? Готовите ли к ней новинки, которые еще не были анонсированы на Agritechnica в Германии?

Филипп Лон: – Мы считаем, что «Агросалон» – удачный и эффективный бизнес-проект. Это место встречи профес-



сионалов в сельхозмашиностроении, поэтому мы принимаем в выставке активное участие и каждый раз привозим сюда инновационные решения как в технике, так и в технологиях. Причем, как вы правильно заметили, не только те, которые демонстрировались в Ганновере. Тем и привлекательна данная выставка, что проходит один раз в два года, и именно в тот год, когда нет Agritechnica. «Агросалон» входит для нас в четверку приоритетных выставок в мире, две из которых проводятся в Европе (Agritechnica и SIMA), а еще одна – в США. Пока не будем раскрывать секретов, какие именно новинки от CLAAS поразят воображение аграриев в этом году. Но это точно произойдет!

– Наблюдалась ли в последние годы динамика продаж техники на российском рынке? Какие модели из всей представленной линейки лучше продаются?

Дирк Зелик: – В 2013 году мы продали больше техники, чем в предыдущие годы. В основном это агрегаты, произведенные на заводе CLAAS в Краснодаре: комплектная линейка комбайнов Tucano, комплектная линейка тракторов Xerion, Axion, а в этом году – Orion 640.

Каждые три года мы добавляем к имеющемуся ассортименту по одному новому продукту. В прошлом году это был трактор Axion 900. Вся техника разрабатывается и приходит на рынок по запросам наших клиентов. Поскольку много лет мы получаем от них только положительные отзывы по качеству и ассортименту нашей продукции, вывод напрашивается сам собой: стратегия, выбранная нашей компанией на российском рынке, верная! А наращивание инвестиций в краснодарское производство – правильное решение.

– Скажите, планируется ли расширять производство сельхозтехники на заводе в Краснодаре?

Дирк Зелик: – Да, строительство нового производства идет полным ходом. На отдельной территории будет расположен фактически новый завод с несколькими цехами: раскроя металла, очистки и покраски. Поэтому производство сельхозтехники в Краснодаре не останется лишь сборкой с высоким уровнем локализации, а уже весной 2015 года ста-



нет полноценным заводом. Инвестиции нашей компании в строительство составят более 100 млн евро.

– Не могу удержаться, чтобы не задать вопрос о технологиях, внедряемых на новом краснодарском производстве. Будут ли они такими же совершенными, как на заводе CLAAS в Харзевинкеле? И будут ли предлагаются новые рабочие места местному населению?

Филипп Лон: – Сельхозтехника CLAAS отличается очень высоким уровнем качества, т. к. изготовлена с применением лучших технологий независимо от того, в какой стране находится ее производство. Качество продукции, выпускаемой в Краснодаре, не уступает аналогам, выпущенным на немецкой земле. Ни для кого не секрет, что помимо технологий нужен опытный персонал. Он будет отобран среди местных кадров и дополнительного обучен, в том числе и в Германии.

– Требования к экологии в Германии более жесткие, чем в России. Означает ли это, что при покрасочном процессе будут применяться более дешевые реагенты, что приведет к большему загрязнению окружающей среды, чем на вашей родине?

Филипп Лон: – Нет, все технологические цепочки и химические реагенты будут идентичны тем, которые используются в Харзевинкеле. Испарения в результате химических реакций и утилизация отходов не приведут к опасным загрязнениям.

– У вас уже есть опыт общения с чиновниками разного уровня на территории РФ. Как вы считаете, изменился ли за последние несколько лет уровень бюрократии в нашей стране? Легче ли стало работать иностранным компаниям? Нет ли каких-то подводных камней, которые препятствуют реализации масштабных проектов?

Дирк Зелик: – Судя по тому, что показатель инвестиционной привлекательности России в рейтинге, составленном одним известным агентством, переместился с 120-го места на сортое, инвестиционный климат в стране улучшился.

Результат иногда зависит и от конкретного проекта и от профессионализма руководителей, умеющих управлять бизнесом, преодолевая любые препятствия.

К сожалению, до сих пор в России легкие, казалось бы, вопросы решаются длительное время именно из-за бюрократических проволочек. Особенно ярко это выражается в логистике. От нас во время транспортировки груза по стране требуют заполнения большого количества бумаг с подписями и печатями. Мы считаем, что время, потраченное на оформление справок, эффективнее использовать для работы с нашими клиентами. С другой стороны, и в Германии осуществление масштабных проектов не обходится без оборота огромного объема документации, из-за чего сроки строительства часто затягиваются или переносятся. Примером может послужить возведение нового аэропорта в Берлине или нового железнодорожного вокзала в Штутгарте... Поэтому сложно сказать, где больше бюрократии. Конечно, мы надеемся, что со временем ее в России все же

будет меньше. Тенденция на уменьшение прослеживается. Сейчас нам уже не нужно во всех городах, где мы бываем, отмечать командировочные удостоверения, проставляя на них печати и подписи. Это очень позитивный сдвиг!

– Поделитесь, пожалуйста, планами компании на 2014 год.

Филипп Лон: – По продажам комбайнов и кормоуборочной техники CLAAS уже завоевала на территории России определенные позиции, которые мы будем продолжать укреплять. А по тракторам в этом году мы подготовили к продажам модельный ряд, удовлетворяющий спрос фермеров с разными предпочтениями. Из них самый востребованный – трактор AXION 900 (315 – 405 HP).

Сейчас линейка представлена тракторами мощностью менее 200 л. с.: ARION 640C (155 HP) и ARION 400 (115 л. с., бестселлер в Европе – за несколько лет продано больше 10 000 штук).

– Сколько всего компаний-дилеров компании CLAAS в России?

Дирк Зелик: У нашей компании 14 дилеров, которые не только осуществляют продажи техники и запасных частей к ней, но и проводят сервисное обслуживание, а также обучение клиентов – это обязательное условие при продажах!

Кроме того, по всей стране организованы сервисные центры и сервисные точки, где можно приобрести запасные части, – их порядка 50. По желанию клиентов мы продлеваем гарантийный период до 2 и даже до 3 лет под девизом «МАКСИМАЛЬНЫЙ УХОД».

– Финансовое благополучие российских фермеров далеко от идеала, это всем известный факт. Поэтому некоторые ваши конкуренты подбирают гибкие финансовые схемы продаж. Разрабатываете ли вы подходящие решения для российских аграриев?

Филипп Лон: – Еще в прошлом году компания CLAAS разработала несколько финансовых инструментов, нашедших отклик у многих клиентов. Причина заключается в том, что мы работаем не с одним, а с несколькими финансовыми партнерами. Клиент может воспользоваться любым нашим предложением. Возможно приобретение техники в краткосрочный (на 13 месяцев) и долгосрочный лизинг (от 36 до 60 месяцев). Наши партнеры по лизинговым программам являются ЗАО «Дойче Лизинг Восток» и ООО «ЮниКредит Лизинг». Существует возможность приобретения техники в кредит под залог с банками-партнерами – ОАО «Россельхозбанк» и ОАО «Сбербанк». Можно взять технику в аренду через наших дилеров или с помощью лизинговой компании «Дойче Лизинг Восток». Такую особую программу мы представили в прошлом году на российском рынке впервые – клиент мог взять в аренду на три сезона наш зерноуборочный комбайн TUCANO на выгодных условиях. В этом году мы пошли дальше и скоро предложим новые программы финансирования, в том числе аренды, для других продуктов CLAAS, чтобы сделать их еще более доступными для клиента.

Беседу вела Ольга Рябых

ОПЕРАЦИЯ «МЕЛИОРАЦИЯ»

Александр Харитонов

О проблемах мелиорации и орошения сельхозземель у нас, как водится, вспоминают только «к месту», то есть после очередной засухи, например, когда крестьяне остаются с убытками и взлетают цены на хлеб и муку.

Казалось бы, странно, что в стране, где 70% сельскохозяйственных земель находятся в зоне рискованного земледелия, эта проблема до сих пор не решена, и даже в третьем тысячелетии у нас урожай напрямую зависит от погоды, настолько, что даже приглашают священнослужителей вымаливать дождь (бывает и такое!).

Но, учитывая, что в первое десятилетие после раз渲ала СССР вся мелиоративная система, созданная с таким трудом, была пущена на самотек, а проще говоря заброшена, можно утверждать, что восстановить утраченное практически невозможно. Даже несмотря на то, что за последние 4-8 лет, уже в новой России, ей стало уделяться большое внимание.

Для примера: в Костромской области было мелиорировано 107 тыс. га сельхозугодий (порядка 12% их общей площади), на которых производится почти четверть всей сельскохозяйственной продукции. Введено в эксплуатацию 3340 гидротехнических сооружений, 40 мостов и 900 км дорог. В Татарстане, тогда советской республике, за один только 1970 г. площадь орошаемых земель выросла с 3,4 тыс. до 17 тыс. га. Исторического максимума Татарстан достиг к 1987 г. – тогда этот показатель составлял 240 тыс. га, в основном это были орошаемые культурные пастбища.

Большое внимание уделялось развитию не только сельского хозяйства как такового, но и в целом развитию села, созданию условий для труда и проживания – строилась инфраструктура с дорогами, магазинами, школами. Причем тут мелиорация? А вот причем.

Сегодня в стране огромное количество вымерших деревень и заброшенной земли. Это еще одна сторона той же медали. Так, около 31% всех сельскохозяйственных территорий в средней полосе России было заброшено в период с 1990 по 2000 гг., лидирует по заросшим сорняками землям Смоленская область – там этот показатель зашкаливает за 46%, на сегодняшний день в России около 40 млн га неиспользованной земли, около 100 млн га земель на территории 33 субъектов РФ подвержено различным формам опустынивания. На этих землях проживает половина населения страны, производится более 70% сельхозпродукции.

В плачевном состоянии находятся гидромелиоративные системы, оставшиеся «в наследство», – в том же Татарстане, к примеру, 174,7 тыс. га земель являются мелиорированными сельхозугодьями, из них орошаемые – 168,9 тыс. га,

осушаемые – 5,8 тыс. га. При этом фактически действующими признано всего 15 тыс. га орошаемых сельхозугодий. В удовлетворительном состоянии находится 326 плотин, 298 – требуют ремонта, 52 плотины находятся в аварийном состоянии, 15 – разрушены.

Примерно так же обстоят дела и в других регионах России. Более 70% мелиоративных систем находятся в аварийном состоянии. В настоящее время доля мелиорируемых земель в России составляет только 7,5% от общей площади пашни, в то время как в передовых странах не менее 30% (в США – 39%, в Китае – 55%, Англии – 80,3%, Германии – 44,7%).

Были разработаны программы по «воскрешению» мелиорации. И сейчас они активно разрабатываются и реализуются. Так, судя по официальным отчетам, РФ направила на развитие мелиорации с 2006 по 2013 г. включительно более 540 млрд рублей. Но знаете, что странно? Почему-то, отъехав всего на 100 км от Москвы, я нигде ни разу не встречал полей, оснащенных системами полива...

Мне думается, что проблема не только в том, куда и как уходят эти огромные средства. А прежде всего в том, что, пока мы будем спешно латать дыры, вбрасывая миллионы в спасение разрушенного, мы не сдвинемся с места. Потому что и возродить систему мелиорации непросто, и ситуация экономическая поменялась – за последние 10 лет цены на горюче-смазочные материалы выросли на 400%! При этом на сельхозпродукцию – зерно, картофель – всего на 117%. Доля энергозатрат постоянно растет, сегодня даже в растениеводстве она составляет 30%. А программы, предложенные для решения, предполагают, что коммерческая эффективность реализации наступит лишь на 14-й год, тогда как общественная эффективность станет положительной уже на 6-й.

Помимо того что это возрождение крайне затратно, еще и не очень понятно, кто, собственно, будет «возрождать». Рядовому фермеру (число которых, кстати, неуклонно сокращается – на начало 2013 г. в целом в субъектах Федерации было зарегистрировано 268 336 хозяйств и фермеров, а уже на 1 октября 2013 г. в нашей стране числилось 227 836 хозяйств и предпринимателей, заявивших в сведениях о госрегистрации сельскохозяйственную деятельность как основную) такие вложения не по карману. И хоть повышение урожайности при орошении земель вырастает на 30-100%, затраты непосильны для закредитованного «под завязку» крестьянина. И к тому же эти вложения автоматически войдут в стоимость продукции, что сразу сделает повышение цены значительным настолько, что вопрос о реализации может отпасть сам собой.

Остаются только крупные агрохолдинги, но они и так с аппетитом обрабатывают новые земли и готовы вкладываться. Получается, что эти госпрограммы помогают только акулам агробизнеса?

ТРАКТОР NEW HOLLAND T8 – ПУТЬ К ВАШЕМУ УСПЕХУ

ТРАКТОРЫ NEW HOLLAND СЕРИИ T8: СДЕЛАНЫ В РОССИИ, СПРОЕКТИРОВАНЫ ДЛЯ ЕВРОПЫ

12 лет назад New Holland представила всему миру новую серию универсально-пропашных тракторов восьмой серии. Первые машины T8000 произошли от тракторов на платформе TG после глубокой модернизации этой линейки: сменилось не просто название, были обновлены конструкционные особенности техники. Благодаря смелому новому дизайну и выверенной конструкции рамы тракторы серии T8 мощностью от 200 до 360 л. с. обеспечивают скорость и устойчивость, характерную для машин с длинной колесной

базой, наряду с маневренностью, характерной для короткой колесной базы. Дизайн разрабатывался с учетом требований и пожеланий европейских фермеров. С тракторами серии T8 вы получаете большую мощность при меньшем шумовом загрязнении и потреблении топлива, большие скорости при лучшей маневренности, большие технологические возможности при простоте эксплуатации.

В России легендарные тракторы начали производить с 2010 г. на заводе в Набережных Челнах. Эти машины успели заслужить у российских аграриев репутацию надежного партнера.



Но прогресс не стоит на месте. Исходя из опыта эксплуатации в российских условиях, конструкция трактора постоянно совершенствовалась. Директор по сервису представительства компании «Си-Энэйч Индастриал» в России и Беларуси Александр Горобченко отмечает следующие изменения:

- 1) модифицирована конструкция устройства натяжения ремня привода вентилятора системы охлаждения двигателя, решившая ряд проблем предыдущей серии машин;
- 2) установлен дополнительный фильтр-сепаратор для более качественной очистки дизельного топлива;
- 3) для облегчения запуска в холодное время года теперь в базовой комплектации устанавливаются подогреватели масла в двигателе и трансмиссии;
- 4) улучшены внутренние узлы трансмиссии трактора.

Квалифицированные специалисты сервиса дилеров периодически обеспечивают качественное постпродажное обслуживание. У отдела сервиса мы поинтересовались, как часто требует к себе внимания трактор T8.

– Как и любая машина, трактор New Holland T8 требует ежедневного внимания со стороны клиента – проверки уровня рабочих жидкостей, слива отстоя из фильтров. Со стороны сервисной службы дилерских центров проводится более детальная проверка и смазка узлов – каждые 300 часов работы трактора. Проведение технического обслуживания (ТО) – каждые 600 часов работы (в сезон полевых работ – 1 раз в 2 месяца). При соблюдении данных правил на новый трактор распространяется гарантия в течение 12 месяцев без ограничения по наработке моточасов.

ВЫГОДНАЯ ВЕСНА С NEW HOLLAND

Не секрет, что сельскохозяйственная техника сегодня – это серьезные инвестиции в бизнес, каждое решение о по-

купке сельхозтоваропроизводителями принимается всегда взвешенно.

Тракторы T8 работают по всей России, от южных окраин до северных районов. Ежегодно продажи растут. В чем же секрет успеха производителя New Holland и тракторов T8, в чем выгода для покупателя? Этот вопрос мы адресовали бизнес-менеджеру по бренду New Holland в России и Беларуси Алексею Иванукину. Вот что он ответил:

– Во-первых, это инновационный подход. Уже более 100 лет специалисты New Holland занимаются разработкой решений, повышающих эффективность сельского хозяйства. Сегодня в 28 научно-исследовательских центрах на четырех континентах ведется непрерывная работа по улучшению качества нашей продукции. Вторая составляющая успеха – это наличие широкого спектра запасных частей на складах и высокий уровень сервиса, который мы обеспечиваем во всех основных сельскохозяйственных регионах России.

Хотелось бы отметить и специальную акцию, которая действует на территории всей России с 31 марта по 27 июня. Тракторы T8.330 и T8.360 можно будет приобрести по эксклюзивной цене. Количество машин по этой программе ограничено. Подробную информацию можно будет получить у официальных дилеров New Holland, у региональных представителей или на официальном сайте. Мы понимаем, что должны предлагать не только высокопроизводительную, современную и надежную технику, но и привлекательные финансовые условия. В этом нам постоянно помогает партнер CNH Capital, предлагая лизинговые схемы и рассрочку платежа на эксклюзивных условиях для покупателей техники New Holland.

10 ПРИЧИН КУПИТЬ ТРАКТОР T8 СЕГОДНЯ. ВЗГЛЯД ИЗНУТРИ

Трактор T8 известен как универсальная машина. Где и с какими орудиями он используется? В чем его технические преимущества перед тракторами того же класса?

T8.330 (290 л. с.)	T8.360 (315 л. с.)	T8.390 (340 л. с.)
Работа с прицепными, полунавесными, навесными машинами	Работа с широкозахватными прицепными, полунавесными, навесными машинами, кормозаготовка	Работа с широкозахватными прицепными и полунавесными машинами
<ul style="list-style-type: none"> • Основная обработка почвы (4-5 м) • Вспашка (от 6 корпусов) • Предпосевная культивация (12 м) • Внесение органических удобрений • Внесение минеральных удобрений • Посев широкозахватными комплексами (10 м) • Транспортные работы 	<ul style="list-style-type: none"> • Основная обработка почвы (5-6 м) • Вспашка (от 9 корпусов) • Предпосевная культивация (12 м) • Внесение органических удобрений • Посев широкозахватными комплексами (10-12 м) • Навесные косилки (9 м) 	<ul style="list-style-type: none"> • Основная обработка почвы (5-6 м) • Предпосевная культивация (12 м) • Внесение органических удобрений • Посев широкозахватными комплексами (10-12 м)

Специалист отдела маркетинга компании «СиЭнЭйч Индастриал» в России и Беларусь Алексей Савинов комментирует: «Наши тракторы отличаются от конкурентов, в первую очередь, оригинальным и узнаваемым внешним видом, высоким качеством сборки и богатой комплектацией при доступной цене.

Если мы начнем рассматривать конкурентные преимущества в деталях, то можем выделить несколько пунктов.

1. Топливная экономичность. Современные и мощные двигатели NEF производства компании Fiat Power Train демонстрируют сравнительно высокие показатели экономичности работы и низкий уровень загрязнения окружающей среды. Это стало возможным благодаря использованию современных топливных систем с инновационной технологией впрыска топлива. Как результат клиент получает значительную экономию денежных средств и повышенный запас хода машины.

2. Уникальная система повышения мощности двигателя управляет подачей дополнительной мощности в пределах от 1,3 до 50 л. с., когда это действительно требуется. Это позволяет увеличить срок службы двигателя и трансмиссии и поддерживает низкий расход топлива, когда дополнительная мощность не требуется.

3. Совершенная система очистки воздуха с эжектором удаления загрязненных частиц препятствует попаданию пыли в цилиндры двигателя и продлевает интервалы замены воздушных фильтров.

4. Автоматическая трансмиссия Power Command™ 18x4 обеспечивает плавное переключение передач, высокую производительность и комфорт управления. Передаточные числа коробки подобраны таким образом, чтобы не возникало недостатка мощности при выполнении любых сельскохозяйственных операций.

5. Длинная колесная база обеспечивает лучшую балластировку с применением меньшего количества грузов, лучшие тягово-цепные свойства и устойчивость движения.

6. Уникальные системы, полностью автоматизирующие управление трактором, повышают производительность, снижают расход топлива и способствуют меньшей утомляемости оператора. В дополнение ко всему минимальное вмешательство оператора в процесс управления повышает ресурс работы трансмиссии.

7. Усиленная конструкция мостов уже в базовой комплектации позволяет работать с более широкозахватными навесными и полунавесными агрегатами.

8. Мощная гидравлическая система с насосами Mega Flow обеспечивает расход до 282 л/мин. Данная опция позволяет обеспечивать бесперебойное питание высокопроизводительных гидромоторов.

9. Усиленная задняя трехточечная навеска обеспечивает грузоподъемность до 12 000 кг.

10. И, наконец, просторная и комфортная кабина с эргономичным расположением органов управления позволяет оператору полностью сконцентрироваться на выполняемой работе».





ОТЗЫВЫ ПРАКТИКОВ

Начальник сервисной службы по импортной технике ООО УК «АСБ» Василий Колесников (Ставропольский, Краснодарский край):

– Тракторы T8 появились у нас в хозяйствах с 2008 г. и до сих пор работают. Техника CNH зарекомендовала себя с самой лучшей стороны. Особенно хотелось бы отметить тракторы T8.390 как мощные и универсальные машины. Они легко справляются с большими объемами работ.

Глава КФХ Владимир Букреев (Андропоский р-н, с. Крымгиреевское):

– Мы приобрели трактор New Holland T8.330 в июне 2013 г. Решение о покупке было принято из-за самых привлекательных финансовых условий, которые предложил дилер. Наработка у машины уже 1500 моточасов, она прекрасно зарекомендовала себя в работе и с культиватором, и с бороной, и с плугом.

Главный инженер сельскохозяйственной артели «Терновская» Александр Березин (Воронежская обл-сть):

– В прошлом году был приобретен трактор New Holland T8.330 для почвообработки (работал с восьмикорпусным плугом, дисковатором и т. д.). Хороший современный трактор по доступной цене. Весь сезон работал с максимальной нагрузкой: наработка составила около 1500 моточасов. Даже при значительной нагрузке справляется со всеми задачами, а опытные сервисные специалисты дилера всегда готовы прийти на помощь.



АМАЗОН В 2013 ГОДУ ПЕРЕШАГНУЛА ОТМЕТКУ В 500 МИЛЛИОНОВ ЕВРО

РЕКОРДНЫЙ ОБОРОТ И РАСШИРЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА



В 2013 финансовом году компания Amazonen-Werke вновь значительно увеличила свой оборот и впервые перешагнула отметку в 500 млн евро. С новым рекордом в 515 млн евро оборот компании в 2013 г. превысил показатель 2012 г. (460 млн евро) на 12%.

Новый самоходный опрыскиватель Pantera 4502 оснащен мотором Tier 3B и имеет объем бункера 4500 литров

Параллельно росту оборота число штатных сотрудников AMAZONE выросло до 1800 человек. Доля экспорта, как и прежде, составляет 80%, а расходы на исследования и развитие – порядка 5% от оборота. Наиболее сильные рынки – Германия, Франция, Россия, Польша, Англия и Скандинавские страны. На немецком рынке доля оборота AMAZONE по сравнению с прошлым годом вновь возросла. Компания значительно увеличила объем продаж в странах Балтии, Испании и Румынии.

Тренд мирового сбыта опрыскивателей AMAZONE можно оценить как позитивный. В сфере оборудования для внесения удобрений, обработки почвы, посевной техники и коммунальных машин объемы продаж также увеличились.

«Тот факт, что после успешного 2012 года оборот нашей компании вновь значительно вырос, и мы занимаем ведущие позиции в данной отрасли, нас очень радует», – комментируют итоги 2013 г. руководители компании AMAZONE Кристиан Драйер и доктор Юстус Драйер. Они связывают это, с одной стороны, с общим состоянием рынка, с другой – с тем, что группа AMAZONE постоянно инвестирует в расширение производства и разработку новых машин.

Так, в 2013 финансовом году 25 млн евро было выделено на увеличение производственных площадей. Наиболее значимый проект – это строительство нового технического центра в Хасберген-Гасте со 120 рабочими местами для инженеров и сервисных специалистов AMAZONE, торжественное открытие которого было запланировано на середину февраля 2014 г. В 2013 г. в Хасберген-Гасте на площади 1,75 га оборудована новая парковочная зона для сотрудников на 570 мест. В Лейпциге AMAZONE построила новый производственный павильон для изготовления плугов, а в Леедене на площади 3000 м² – логистический склад.

Расширены также мощности в области сервиса и клиентского обслуживания AMAZONE. Здесь не только возросло количество сотрудников, но и увеличилось число предложений по обучению партнеров по сбыту. В качестве новинки в данной области в 2013 г. была введена программа обучения AMAZONE E-Learning. Она предлагает возможность самостоятельного управления комплексом машин с помощью интерактивного обучения за компьютером или планшетом, в том числе вне рабочего времени.

В 2013 г. группа AMAZONE приобрела полный пакет акций производственного завода ЗАО «Евротехника» в Самаре, став единоличным владельцем акций. Здесь компания инвестировала также в строительство нового административного здания. Новое представительство AMAZONE-Евротехника было открыто также в Саратове. ЗАО «Евротехника», являющееся крупнейшим отечественным производителем промышленной сельскохозяйственной техники в России, по мнению руководителей компании AMAZONE, открывает среднес- и долгосрочные перспективы в Восточной Европе.

НОВОЕ ПОЛЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И РАСШИРЕНИЕ НОМЕНКЛАТУРЫ

На крупнейшей международной сельскохозяйственной выставке Agritechnica-2013 AMAZONE вновь представи-



Руководители компании AMAZONE доктор Юстус Драйер (слева) и Кристиан Драйер (справа)



В прошлом году AMAZONE расширила ассортимент продукции новым ISOBUS-распределителем модельного ряда ZA-TS с шириной захвата до 52 м



Новый полнооборотный плуг имеет большое стратегическое значение для AMAZONE, так как отныне компания представляет полный комплект машин для профессионального растениеводства

С введением новых культиваторов Cenius TX и сеялок Cirrus 03 AMAZONE в 2014 г. расширяет ассортимент продукции в области культиваторов и высокопроизводительных сеялок



ла множество новинок среди своих продуктов. Особый интерес вызвал полнооборотный плуг Cayron собственной разработки. Новый плуг имеет большое стратегическое значение, так как AMAZONE отныне предлагает также технику для отвальной обработки почвы и тем самым представляет полный комплект машин для профессионального растениеводства. Одновременно AMAZONE продолжает – ровно 150 лет спустя после основания фирмы «Руд. Зак» – давнюю и успешную традицию производства техники для обработки почвы, и в особенности плугов, в Лейпциге.

С введением новых модельных рядов культиваторов Cenius TX с шириной захвата до 7 м и сеялок Cirrus 03 AMAZONE в 2014 г. расширяет ассортимент продукции. Среди прочих новинок можно выделить обновленный большой самоходный опрыскиватель Pantera 4502, а также орудие Strip Till XTill-VT в качестве профессионального решения для полосной обработки почвы. Уже в начале года AMAZONE представила на сельскохозяйственной выставке Sima-2013 в Париже новый модельный ряд распределителей удобрений ZA-TS. Таким образом, группа расширила ассортимент продукции новым ISOBUS-распределителем с шириной захвата до 52 м, который задает новые масштабы в области точности, действенности и комфорта в управлении.

Все новинки будут представлены широкой общественности на фирменной выставке AMAZONE Amatechnica-2014 на практике. Это мероприятие для фермеров, руководителей МТС и партнеров по сбыту состоится 22 мая на территории завода в Хасберген-Гасте.

ПРОГНОЗЫ И ПЛАНЫ НА ГОД

Руководители AMAZONE очень осторожны в прогнозировании суммарного оборота в 2014 г. в свете ослабленной рыночной ситуации в мире. Так, в целом ожидается небольшое снижение доли рынка. В то же время они уверены, что дальнейший рост группы AMAZONE зависит не только от общемировой ситуации, но и от инвестиций в новые продукты, технологии изготовления и освоения новых рынков. Таким образом, первые лица компании надеются, что ее оборот и в 2014 г. за счет выигрыша новых долей рынка сохранится на высоком уровне.

В целом руководители AMAZONE нацелены на продолжительный рост. На отечественном рынке они видят большой потенциал для увеличения сбыта за счет новых продуктов, например плугов. Прочие возможности для роста сбыта предлагает прежде всего экспорт за счет освоения новых рынков, например в Африке или Китае.

Кроме того, в 2014 г. следует и дальше расширять производство, а также сферу сервиса и клиентского обслуживания. Запланировано также строительство нового цеха для покрасочной линии на заводе в Худе-Альтмоорхаузене с объемом инвестиций в сотни миллионов евро – крупнейшая инвестиция в истории предприятия. В Лейпциге стартует производство новых плугов Cayron, а в Хасберген-Гасте расширяются производственные площади для изготовления новых распределителей ZA-TS.

AGROSALON

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ

07-10
ОКТЯБРЯ
2014



• ОПТИМАЛЬНЫЙ
ГРАФИК РАЗ В ДВА ГОДА

• КАЧЕСТВЕННАЯ
ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

• ВЕДУЩИЕ
ПРОИЗВОДИТЕЛИ

ФИНАНСОВЫЕ СХЕМЫ ДЛЯ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОТ AGCO-RM

Корреспонденту нашего издания удалось побеседовать во время Agritechnica-2013 с генеральным директором AGCO-RM Маркусом Шлоссером. Он рассказал о ближайших планах совместного предприятия, созданного корпорациями AGCO и «Русские машины». А также о менеджменте и финансовых схемах, с помощью которых компания планирует продавать российским аграриям технику корпорации AGCO.



– Господин Шлоссер, прошло почти два месяца после конференции, где было объявлено о создании СП AGCO-RM. Планы, которыми поделилась корпорация АГКО, произвели большое впечатление на гостей. Как эти планы реализуются на практике?

– Все мероприятия, связанные с запуском и началом работы совместного предприятия AGCO-RM, идут строго в соответствии с планом. С момента подписания акционерного соглашения и официального сообщения о создании СП мы зарегистрировали новую компанию. Ее деятельность начнется с 1 апреля 2014 года. Как и планировалось, в 2014 году мы приступаем к производству тракторов, комбайнов и прицепного оборудования на нашем новом заводе в Голицыно. Вся выпускаемая здесь техника будет соответствовать текущим требованиям, предъявляемым к машинам со статусом «Сделано в России».

– Производится ли выпуск сельхозтехники на новом СП? Какая техника и сколько единиц появится на рынке до конца года?

– В 2014 году мы планируем выпустить более 300 тракторов Massey Ferguson 7000 и 8000 серий и зерноуборочных комбайнов серий Activa и Beta. Кроме того, мы будем производить прицепное оборудование, которое более чем на 50% будет состоять из комплектующих российского производства.

– Вы говорили о страховых, лизинговых и финансовых услугах, которые может предложить потребителям

корпорация AGCO. Составлены ли схемы, по которым аграрии смогли бы приобрести сельхозтехнику, выпускаемую СП? Что они собой представляют? Чем хороши для сельхозпроизводителей нашей страны и пользуются ли ими зарубежные фермеры? Назовите партнеров, совместно с которыми вы уже осуществляете или собираетесь осуществлять свою финансовую деятельность?

– На сегодняшний день мы уже представили рынку ряд финансовых программ, которые реализуются через нашего партнера AGCO Finance, зарегистрированного и действующего в России. Нами используются программы, уже зарекомендовавшие себя на западных рынках и адаптированные под запросы наших сельхозпроизводителей. Мы выбрали лизинг как наиболее выгодный для сельхозпроизводителя финансовый инструмент и готовы рассматривать заявки на финансирование сроком от 15 до 60 месяцев с минимальным удорожанием техники в течение срока лизинга. При этом удалось сохранить гибкий подход к формированию графика платежей, учитывающий сезонность финансовых потоков наших клиентов.

В качестве примера рассмотрим вариант приобретения трактора Massey Ferguson стоимостью 5 миллионов рублей с помощью лизинговой программы, рассчитанной на 5 лет, при первоначальном взносе в размере 20% от стоимости техники, т. е. 1 миллион рублей. Ежемесячный платеж составит 92 891 рубль. Таким образом, удорожание техники составит всего 6,49% в год.

Кроме стандартных программ, у нас есть выгодные сезонные предложения и специальные финансовые продукты, приуроченные к запуску новых моделей техники.



– Когда такие финансовые схемы начнут работать, а если уже начали, то в каких регионах? Есть ли временные ограничения на их действие (несколько лет, год, квартал)? Можете ли назвать условия для аграриев, при которых они смогут воспользоваться предложенными финансовыми схемами? И что делать тем, кто несет на себе бремя банковских кредитов?

– Программы AGCO Finance уже начали работать в большинстве регионов России, где представлены официальные дилеры AGCO. Мы не ограничиваем действие финансовых продуктов по времени, однако стараемся представить рынку продукт «по сезону», то есть особые условия на тот или иной вид техники, востребованный аграриями именно в данное время года. При этом ставка в договоре лизинга фиксируется один раз, во время его заключения, и действует на протяжении всего срока. На сегодняшний день мы обеспечиваем условия финансирования на уровне существенно ниже рыночных ставок универсальных лизинговых компаний – это достигается за счет понимания специфики сельскохозяйственного бизнеса, а также совмещения усилий производителя и дочерней финансовой структуры. Для нас не является секретом, что клиенты из сельскохозяйственного сектора зачастую перегружены текущими кредитными обязательствами, – что ж, мы стараемся найти приемлемое предложение для самого «сложного» заемщика!

– Изменилось ли ваше представление о ведении бизнеса в России за несколько месяцев, прошедших после анонсирования СП? Что бы вы пожелали изменить

для того, чтобы улучшить инвестиционный климат в нашей стране? Или вы считаете, что он на высоком уровне?

– В отличие от российской автомобильной отрасли, которая в настоящее время функционирует в устоявшихся, единых и предсказуемых условиях с точки зрения законодательства и регламентов, текущая ситуация в сегменте сельхозмашиностроения представляется более сложной. Существующие нормативные акты часто меняются, их трактовка и применение не всегда прозрачны и очевидны, а правила предоставления государственных субсидий зачастую непонятны даже для российских производителей.

Мы понимаем, что к импортной технике проявляется совершенно иной интерес, но при этом уверены, что западные технологии могут принести много пользы в повышение эффективности российского сельхозбизнеса.

На наш взгляд, для реализации такого подхода требуется конструктивный, прозрачный и открытый диалог с министерствами и ведомствами, благодаря которому должна сложиться здоровая конкуренция, способствующая привлечению в сельскохозяйственный сектор современных технологий.

– Спасибо вам за исчерпывающие ответы! Надеемся, что российские сельхозпроизводители выиграют от использования техники и технологий корпорации AGCO, особенно с применением специально разработанных для них финансовых решений.

Беседу вела Ольга Рябых

НОВИНКА В МОДЕЛЬНОМ РЯДУ РАЗБРАСЫВАТЕЛЕЙ НАВОЗА TORNADO3

Компания JOSKIN в очередной раз доказала свое стремление удовлетворить потребности своих клиентов, в том числе будущих. Производитель расширяет свой модельный ряд разбрасывателей навоза TORNADO3, добавив новую модель T5511/12V.



JOSKIN



Этот агрегат станет самым низким из всей линейки: его высота составляет всего 113 см при длине 5,5 м. Таким образом, загрузка машины существенно облегчена и может быть осуществлена погрузчиком любого типа. Высота задних разбрасывающих валов уменьшена до 2,3 м, при этом их диаметр сохранен (труба Ø 219 мм и спираль Ø 1010 мм). Трансмиссия новой модели сохраняет все особенности этого самого большого модельного ряда разбрасывателей марки JOSKIN, а именно двойную

систему защиты разбрасывающего механизма (эластичная муфта между коробками и вторая эластичная муфта между коробками валов).

Таким образом, эта малогабаритная машина объединяет многочисленные проверенные на практике характеристики модели TORNADO3 и малую вместимость кузова (12 м³ и 14,75 м³ с надставными бортами 250 мм), подходящую для интенсивного использования.

Характеристики

Модель	Грузоподъемность в поле (т)	Внутренние размеры кузова (м)				Объем (м ³)			Ось: - (мм) - колея (мм) - шпильки	Тормоза (мм)
		Длина до двери	Длина до валов	Ширина	Высота	Кузов до двери	Объем навоза до двери	Объем навоза до валов		
T5511/12V	12	5,5	6	1,45	1,13	9,5	11,9	13,3	ADR 2x130x200 0-10Ш	406x120

Francis Wiertz - Ets JOSKIN s.a.

Wergifosse 39 – 4630 Soumagne. Tel. +32 4377.35.45. Fax. +32 4377.10.15. Email: francis.wiertz@joskin.com.

Web: www.joskin.com



Цистерна для внесения жидкой органики

Персонализированный каталог комплектующих
Полностью оцинкованные емкости и оборудование
Рядом с вами находится дилер JOSKIN !

Тел. +32 42 70 23 14 - www.joskin.com

При помощи дополнительного шлифовального робота существенно повышается мощности в сфере производства плугов

«ЛЕМКЕН» ПРОДОЛЖАЕТ КУРС РОСТА

Компания «ЛЕМКЕН», один из лидеров сельхозтехники на рынке профессионального растениеводства, завершила 2013 отчетный год с очень хорошим результатом. Ее выручка с товарооборота составила 363 млн евро, что означает прирост в размере 6% по отношению к предыдущему году. Если рассматривать эту выручку отдельно от разового поступления (в результате разделения сбытовых функций «ЛЕМКЕН» и «Штоль» во Франции), то цифра прироста составит 10%.

Альпен, январь 2014 г.
Мари Эзес

«Мы опять смогли достичь высоких показателей прироста, в первую очередь благодаря высокой работоспособности и мотивации наших сотрудников», – подвел итоги прошедшего года руководитель компании «ЛЕМКЕН» Антони ван дер Лей. И продолжил: «Кроме того, оправдали себя многочисленные инвестиции в производственное оборудование и логистику, направленные на достижение максимальной гибкости производственных мощностей. Количество сотрудников достигло 1144 человек, что составляет прирост в 7%». Из выступления Антони стали поняты причины успешного развития компании.

Он объяснил, что положительной тенденции развития

благоприятствует в том числе высокий уровень доходов фермеров и подрядчиков, которые инвестируют средства в профессиональную сельскохозяйственную технику, ориентируясь на требования завтрашнего дня. В большей степени это касается немецкого рынка, на котором семейная компания показала прирост в 11%. Но и на зарубежных рынках спрос на технику значительно вырос. Так, во Франции прирост составил 20%, а в Великобритании компания «ЛЕМКЕН» достигла еще более внушительных результатов – 45% прироста. Дочернее предприятие «ЛЕМКЕН» в России заработало прибыль в размере 4%, так же как и в остальных странах Восточной Европы. Только в проектной деятельности в 2013 г. были достигнуты достаточно скромные результаты, но на фоне общих показателей это не так заметно. Очень высокие продажи наблюдались в Канаде и на сравнительно молодых рынках США и Южной

Африки, где были основаны сбытовые подразделения компании «ЛЕМКЕН». Кроме того, существенный вклад в оборот внесли работающий уже на протяжении года завод в индийском городе Нагпур и недавно запущенный механосборочный завод в городе Циндао (Китай). Оба предприятия производят технику для локального рынка. В целом доля экспорта осталась практически без изменений и составляет 72%.

Инновационность – еще одна сильная сторона компании, которая много лет удерживает ее на позиции мирового лидера. Но исследования нуждаются в постоянных инвестициях.

В прошедшем году компания «ЛЕМКЕН» инвестировала 10,8 млн евро в исследовательскую деятельность и разработку новых технологий. На самой крупной сельскохозяйственной выставке Agritechnica в Ганновере она доказала инновационное превосходство над конкурентами, представив вниманию посетителей последние разработки. Это система регулирования глубины обработки почвы для полунавесных культиваторов и система Swingcut, позволяющая вносить средства защиты растений более равномерно благодаря активному демпфированию штанг опрыскивателя против рыскающих движений. Обе разработки получили серебряные награды немецкого сельскохозяйственного общества (DLG). Кроме того, представители специализированной прессы отметили званием «Машина года» плуг «Ювель» от компании «ЛЕМКЕН», представляющий собой первый в мире плуг с технологией управления ISOBUS. С точки зрения оборота во всех продуктовых группах наблюдалась положительная тенденция, при этом наиболее высокие результаты были достигнуты в сегменте коротких дисковых борон. Всего на заводах в Альпене, Фёрене и Мэппене было произведено более 17 200 единиц техники.

В рамках реализации курса роста «ЛЕМКЕН» планирует вложить в развитие компании в течение пяти лет инвестиции в размере более 50 млн евро. В прошедшем году уже была организована новая парковка для сотрудников предприятия в Альпене и начаты работы по строительству помещения для приемки и хранения товаров. Дополнительные производственные и энергоснабжающие установки должны значительно повысить мощности производственного и сборочного процессов. В начале 2014 г. начнутся работы по строительству нового конструкторского бюро, в котором планируется разместить рабочие места инженеров и контрольно-испытательную станцию.

Ван дер Лей рассчитывает, что в текущем году показатели останутся столь же высокими. Основанием для таких ожиданий служат закупочные цены на сельскохозяйственные продукты, которые по-прежнему держатся на достаточно высоком уровне. Для инженеров компании «ЛЕМКЕН» заявленная на выставке Agritechnica в качестве исследовательского проекта разработка новой однозерновой сеялки представляет собой самый амбициозный проект года. Кроме того, в 2014 г. на рынок выйдут новая короткая дисковая борона «Рубин 12», культиватор «Карат» с транспортной полунавеской и ротационная борона «Циркон 12K».



Новая система Swingcut с активным демпфированием штанг против рыскающих движений получила на выставке «Агритехника» серебряную медаль немецкого сельскохозяйственного общества



Наибольший прирост оборота наблюдался в продуктовой группе коротких дисковых борон. Новинка в продуктовой программе – «Рубин 12»

НОВЫЙ ТРАКТОР СЕРИИ 6В ОТ JOHN DEERE

Компания John Deere начала производство новых тракторов серии 6В, которые с легкостью справляются с любой сложной задачей.

Во всем мире тракторы John Deere – образец качества, надежности и безотказной работы. Модель 6В превосходно вписывается в большое семейство John Deere.

6В – это простой и надежный полноприводный трактор, характеризующийся безупречным качеством и универсальностью. При его разработке компания приняла во внимание основные требования пользователей, чтобы максимально приблизиться к их ожиданиям и предложить именно то, что им необходимо: простую машину, способную выдерживать максимальные нагрузки.

Благодаря высокой производительности и универсальности трактор великолепно справляется с возделыванием почвы, культивированием, внесением удобрений и борьбой с вредителями, может работать как в поле, так и на пастбище, применяться для транспортировки и работы с фронтальным погрузчиком. Модель 6В предлагается в комплектациях Standard и Premium, что позволяет удовлетворять индивидуальные потребности клиентов.



ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТРАКТОРОВ СЕРИИ 6В

- Надежность, мощность, экономичный расход топлива: надежные четырехцилиндровые двигатели PowerTech мощностью 70 кВт (95 л. с.), 81 кВт (110 л. с.) и 99 кВт (135 л. с.).
- Простота переключения передач: полностью синхронизированные зубчатые передачи с отлично подобранными передаточными числами и хорошо знакомой схемой переключения.
- Удобное рабочее место: просторная кабина с высоким уровнем шумоизоляции, эргономичными органами управления и превосходным круговым обзором.
- Простота в обслуживании: простой доступ ко всем точкам обслуживания и различные варианты обслуживания.
- Мощная гидравлическая система с регулируемым давлением и скоростью потока до 60 л/мин, а также наличие до трех селективно контрольных клапанов.
- Высокая универсальность: многочисленные функции расширяют диапазон вариантов применения.



Надежные двигатели PowerTech объемом 4,5 литра превосходно работают даже в самых сложных условиях. Увеличение крутящего момента до 29% гарантирует, что трактор может без проблем транспортировать самые тяжелые грузы даже в условиях трудной проходимости. Вас порадует система непосредственного впрыска топлива под высоким давлением четырехцилиндрового двигателя (только мощностью 110 и 135 л. с.) при одновременном низком расходе дизельного топлива. Двигатель на 100% отвечает местным экологическим нормам вне зависимости от качества топлива. А благодаря большому объему топливного бака вы сможете покрывать значительные расстояния, лишь изредка заглядывая на заправочную станцию. Что касается качества топлива, здесь нет причин для беспокойства: двигатель трактора серии 6В оснащен топливным сепаратором. В зимних условиях эксплуатации, когда температура опускается намного ниже нуля, трактор 6В заводится так же безотказно, как и летом, благодаря стандартному пакету запуска в холодную погоду.

Процесс переключения передач в тракторе 6В настолько же интуитивно понятен и прост, как в легковом автомобиле. Он не требует никаких усилий благодаря полностью синхронизированным зубчатым передачам. С учетом индивидуального режима эксплуатации вы можете выбрать один из нескольких вариантов коробки передач (12 x 4 передачи со скоростью 30 км/ч или 24 x 8 передач с двухскоростной электрогидравлической трансмиссией и скоростью 30 или 40 км/ч).

Не требующее обслуживания сцепление в масляной ванне, входящее в пакеты Standard (только для модели 6135B) и Premium, обеспечивает превосходную эффективность и работоспособность. Дисковые тормоза с механическим приводом и жидкостным охлаждением обеспечивают безопасную езду даже при движении по склону. Кроме того, в качестве дополнительной функции доступны пневматические тормоза. Вал отбора мощности 540/1000 об/мин, на 6 или 21 шлиц имеет электрогидравлическую (пакет Premium) активацию из кабины. За счет дополнительных опций ВОМ (передний вал отбора мощности с 8 шлицами для 95 л. с.) трактор 6В является еще более универсальным.

Современная кабина модели обладает всеми характеристиками, необходимыми для того, чтобы сделать работу приятной и эффективной: она вместительная, крайне удобная и эргономичная, и в ней достаточно места для хранения еды и напитков. Сиденье с механической подвеской и подлокотниками обеспечивает комфорт даже при движении по неровной поверхности. Все органы управления расположены с учетом эргономики и легкодоступны. Вы можете входить в кабину слева или справа. Это позволяет экономить время; оператор будет приятно удивлен тем, что уровень шума в кабине ниже привычного, что позволяет спокойно сосредоточиться на работе. Обогреватель, входящий в стандартную комплектацию всех моделей, обеспечивает комфорт при работе даже в самую холодную

погоду. В жаркую погоду кондиционер, входящий в пакет Premium, обеспечивает необходимую вентиляцию. Можно также открыть задние и боковые окна для дополнительного комфорта.

За счет весомых гидравлических характеристик и мощности трактор 6В идеально подходит для работы практически с любыми навесными орудиями. Надежный гидравлический насос обеспечивает поддержание высокой производительности работы любых навесных орудий. Возможна установка до трех селективно-контрольных клапанов при приобретении пакета Premium или в качестве опции пакета Standard. Благодаря тому, что новый трактор 6В может похвастаться грузоподъемностью до 3170 кг, он легко справится с тяжелыми навесными орудиями, а также с заполненным до краев разбрасывателем удобрений.

Такие трудновыполнимые задачи, как вспашка в тяжелых условиях или передвижение по дороге с полным прицепом на высокой скорости, всегда представляют сложность для тракторов. Новый трактор серии 6В характеризуется безотказностью и надежной производительностью. Кроме того, этот трактор оснащен коробкой передач с отлично подобранными передаточными числами, что значительно упрощает переключение передач.

Новая машина состоит из высококачественных механических компонентов, в которых возможные источники неисправностей с самого начала сведены к минимуму. Трактор также разработан как исключительно удобная в обслуживании машина. Вы можете получить доступ ко всем точкам регулярного обслуживания без необходимости открывания капота целиком. Обслуживание выполняется легко и быстро, как правило, без использования инструментов.

Подводя итог, стоит отметить, что в России и на рынках стран СНГ новый трактор 6В позиционируется в качестве основной модели для частных фермерских хозяйств и универсального трактора для агрохолдингов и крупных хозяйств. 6В настолько универсален, что найдет применение практически везде: машина может быть задействована при погрузочных работах, на основной и вторичной почвообработке, для внесения удобрений, при опрыскивании, уборке снега, а также перевозке урожая. Стоит ли говорить о широком выборе навесных и прицепных орудий, а также фронтальных погрузчиков от John Deere, совместимых с новым трактором 6В. Высокопроизводительная гидравлическая система, комплексное решение, высокая долговечность, возможность проводить больше времени в поле, простота в обслуживании – все это новый трактор 6В от John Deere.



9–13 октября 2014

Россия, Москва,
Всероссийский выставочный центр



Международная выставка сельхозтехники и средств
производства для растениеводства



www.agrotechrussia.com

Тел./факс + 7 (495) 974-34-08
E-mail: agrotechrussia@vvcentre.ru

В рамках агропромышленной выставки «Золотая осень»



ВСЕРОССИЙСКИЙ
ВЫСТАВОЧНЫЙ
ЦЕНТР

INTERNATIONAL
AGRICULTURE
EXPO

ТЕХНИКА ЦВЕТА ФИАЛОК

В ФЕВРАЛЕ ИСПОЛНИЛОСЬ 70 ЛЕТ АЙМО КОРТЕ И 45 – БРЕНДУ ПЛЮЩИЛОК MURSKA. ЗАВОД В СООТВЕТСТВИИ С ЕВРОПЕЙСКИМИ ТРАДИЦИЯМИ НАЗВАН ПО ИМЕНИ ХОЗЯИНА – АО «АЙМО КОРТЕЕН КОНЕПАЯ»

Ольга Рябых



Туман, опустившись на Хельсинки, слизал островки потемневшего снега. Мы думали, что прибудем в зиму, которой в Москве в этом году почти не было. Но оказалось, что и в столице Финляндии снега не было и в помине. Однако всего шесть часов спустя бело-голубой поезд доставил нас из Хельсинки в город Юливиеска, где мы попали в настоящую зиму. На станции, обрамленной сугробами, в запорошенной снегом шапке нас встретил

Аймо Корте, прославивший этот маленький городок своими изобретениями.

Юбилейные торжества проходили в течение нескольких дней, поскольку поздравить известного талантливого изобретателя с днем рождения приехали гости из многих стран мира и городов Финляндии. Для Юливиеска, где проживает всего 14 000 жителей, это событие стало знаменательным.

«Про меня говорят, что я родился с молотком в руке», – рассказывал гостям Аймо Корте, проводя экскурсию по собственному заводу. Впервые он прославился в 6 лет, когда о маленьком изобретателе написали в местной газете.

ИСТОРИЧЕСКАЯ СПРАВКА

Распространение плющилок на рынке связано с технологией упаковки в рукава. Это произошло в начале 2000-х годов на выставке «Агрорусь» в Санкт-Петербурге. Мельница с упаковщиком не успела с поля поступить на выставку, так как работала на заготовке фуражка. Председатель комитета по агропромышленному комплексу Ленинградской области Николай Сизых настолько заинтересовался новой технологией, что собрал делегацию, куда вошли губернатор области, представители Министерства сельского хозяйства РФ, руководители сельхозпредприятий Ленинградской и Московской областей. Делегация эта отправилась в хозяйство «Красногвардейский», которое приобрело плющилку с упаковщиком еще на стадии чертежей. Визит высоких гостей транслировали по ТВ, о приезде делегации написали многочисленные СМИ, благодаря чему новая мельница и получила широкую известность. В настоящее время около 80% всех продаваемых мельниц комплектуются упаковщиком.

В 2010 г. техника Murska попала в учебник для сельскохозяйственных вузов России.

СЕМЬЯ

Личная жизнь Аймо неразрывно связана с делом его жизни – собственным производством. В его кабинете мы увидели фотографии кузницы, с которой 150 лет назад данное производство и началось. Дело было так. Прадед Аймо Корте поспорил с земляками, что протащит 6 км на себе наковальню весом 90 кг. Если выиграет, она станет его собственностью. Участники спора шли за ним и до последнего не верили, что такое возможно. Прадед Аймо донес наковальню. Так он открыл кузницу.

Много лет спустя дед Аймо стал фермером, но кузничного ремесла не бросил. А затем фермером стал и его отец. «Мне с генами передались влечение к работе с железом и любовь к сельскому хозяйству», – рассказывал Аймо гостям.

В директорском кабинете наряду с дипломами, памятными подарками и фотографиями коллег и партнеров по бизнесу на почетном месте находится портрет дочери Терхи и трехлетнего внука. Можно сказать, что Терхи – правая рука Аймо. Она управляет производством во время частых

В 2013 г. Аймо Корте вручили почетный диплом «Влиятельный человек Юливиеска 2013 года». Изобретатель получил звание академика академии информатизации. Он часто бывает в России, принимает участие во многих выставках, семинарах, знакомит с технологией Murska в многочисленных интервью. Командировочных суток у 70-летнего Аймо Корте и сейчас набирается как минимум 200 за год.



Аймо Корте в своем кабинете



Аймо с дочкой Терхи Корте



Подарки вручают представители дилера из Эстонии



Портрет – тоже желанный подарок

командировок отца. На ее плечи легла и основная нагрузка по организации праздника в Юливиеска: встреча и размещение гостей, торжественный вечер с банкетом, организация экскурсий по заводу и окрестностям городка. Стоит сказать, что справилась она с этой задачей успешно, проявив незаурядные организаторские способности.

К сожалению, жизнь двух сыновей Аймо не связана с производством в Юливиеска. Однако они во всем поддерживают отца и часто его навещают.

ТАЛАНТ ИЗОБРЕТАТЕЛЯ

Изобретательский талант проявился у Аймо в 6 лет. Из старого будильника он вынул колесико и сделал циркульную пилу для камыши, работавшую от ветра. Тогда про маленького изобретателя написали даже в местной газете. А в 10 лет Аймо соорудил мотоблок для огорода, приводимый в действие двигателем мопеда. Основу для коммерческого продукта он создал в 14 лет, сделав на уроке по металлообработке в народной школе, куда родители отправили учиться сообразительного подростка, первый планировщик Raju. Это стало его дипломной работой. Фирма SOK наладила реализацию планировщиков, в больших количествах их стали поставлять на предприятия многих стран, вплоть до Саудовской Аравии. Первый планировщик до сих пор находится в рабочем состоянии. Его можно увидеть в производственном цеху у входа на завод.

ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ И БУДУЩЕЕ AIMO KORTTEEN KONEPAA

Началом деятельности предприятия Aimo Kortteen Konepaa Oy можно считать 1969 г., когда Аймо с братом Гуннаром Корте создали совместную мастерскую. На

основе ее в 1993 г. и появилась фирма в ее современном виде. Первым делом Аймо и Гуннар спроектировали мельницу. Сосед из хозяйства Яаатинена оплатил материалы, а Аймо сам ее сварил.

О сбыте продукции в Финляндии братья договорились с фирмой Kesko, которая на протяжении многих лет является партнером Aimo Kortteen Konepaa Oy.

Об экспорте мельниц задумались в 1980-х годах. Первыми странами-импортерами стали Швеция и Великобритания. Туманный Альбион долгое время оставался лидером экспортных продаж, а дружба с нынешним дилером Кельвином Кейвом продолжается уже почти 20 лет.

Годовой оборот фирмы в наши дни составляет 8 млн евро, причем 65% приходится на Россию, Белоруссию и Украину. Сотрудничество и торговля с Россией начались в 1996 г. с организованной городом Оулу в городе-побратиме Архангельске небольшой выставки, где посетители могли познакомиться с мельницами. Завод и в настоящее время выпускает в основном мельницы собственной разработки. В последние годы созданы новые плющилки W-Max с дисковыми вальцами.

В течение многих лет Aimo Kortteen Konepaa входит в число 100 лучших предприятий Финляндии. В конкурсе на это звание участвует 4000 организаций.

Международное признание фирмы растет с каждым годом. Сейчас она сотрудничает с 30 странами. При этом 8 из них прибавилось только за последний год.

Гости поинтересовались, со сколькими странами еще мечтает работать Аймо. Он ответил: «Со всем миром!»



После фермы гости заехали в пороссячье кафе!



Окраска деталей
вакуумным распылением



Кузница – символ
процветания компании



Аймо с гостями на молочной ферме у Марко

ПОЧЕМУ ФИАЛКОВЫЙ?

Почему у плющилок Murska такой необычный цвет – фиалковый (один из оттенков фиолетового)? Аймо рассказал историю принятия такого решения. Все началось в 1999 г., когда на заводе выполняли дипломную работу дизайнеры-проектировщики машин. Они представили десятки вариантов форм и цветов, которые может иметь плющилка. Руководителю предприятия понравился фиолетовый цвет. К сожалению, лишь ему одному. Для того чтобы окончательно определиться, он решил выкрасить в этот цвет одну маленькую плющилку. Поставили ее перед входом на завод. Каждый день, когда Аймо приходил на работу, он смотрел на нее, и она казалась ему все лучше и лучше.

Затем покрасили так пробную партию плющилок и отправили их на выставку в финский город Турку.

Никто из посетителей выставки не остался равнодушным к технике в новом дизайне. Она выделялась из цветовой гаммы остальной сельхозтехники, предложенной в то время потребителям. Аймо приходили поздравить со смелым решением даже его конкуренты.

В том же году на сельскохозяйственной выставке SIMA в Париже впервые была представлена фиолетовая машина. Многие договоры тогда были заключены благодаря только цвету фиалки.

ЮБИЛЕЙ

Дни празднования юбилея в Юливиеска прошли шумно, тепло и радостно. Проводилось несколько мероприятий. Одно из них – торжественный прием.

Концертный зал «Акустика» был полон зрителей. Высокие гости с трибуны произносили здравицы в честь юбиляра, вручали подарки. А в паузах гостей веселил фокусник и менталист, хорошо известный в Скандинавии Пете Поскипарта.

Поздравляли Аймо Корте бывший министр сельского и лесного хозяйства Финляндии Юха Коркеаойя, бывший гу-

бернатор Оулу Эйно Сиуруайнен, председатель городского совета Юливиеска Юха Пюльвяя, а также его многочисленные партнеры: Микко Марттила из фирмы «Кеско», Ласло Антал из AGROTA-2L, Леонид Баранов из ОАО «Красногвардейский», Алла Клементьева из Евразийской экономической комиссии и многие другие.

Особо хотелось бы выделить выступление Виктора Конюхова, директора Северо-Западной МИС, поздравившего юбиляра от имени комитета агропромышленного и рыбохозяйственного комплекса Ленинградской области и его председателя Сергея Яхнюка.

«Вся ваша жизнь, – сказал он, – посвящена технологиям плющения зерна и их внедрению во многих странах мира. И нам особенно приятно отметить продвижение этих технологий в России. От всей души желаю вам дальнейших побед и достижений, новых идей и мудрых решений. Не сомневаемся, что богатый жизненный опыт, организаторский талант, взвешенность принимаемых решений и впредь будут способствовать успешной реализации ваших самых смелых планов и начинаний».

В заключение Виктор Конюхов вручил Аймо Корте почетный диплом, которым его наградило правительство Ленинградской области за заслуги перед областью и в связи с 70-летием.

Для гостей была организована масса мероприятий, в том числе незабываемое посещение пороссячего кафе, финской сауны, поездка на молочную ферму, репортаж о которой читайте в следующем номере.

Журнал «РА» присоединяется к многочисленным поздравлениям Аймо Корте и благодарит его за приглашение на юбилей и проведенные экскурсии.

Москва – Юливиеска – Москва



Международная выставка VIV Russia 2015

**МЯСНАЯ & КУРИНЫЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ КОРОЛЬ
ИНДУСТРИЯ ХОЛОДА для АПК**

19-21 мая
Москва, Крокус Экспо

Безопасность и качество производства мясной продукции «от поля до прилавка»



Более 350 компаний из 36 стран мира в области животноводства, свиноводства, птицеводства, кормопроизводства и здоровья животных представляют новейшее оборудование, технологии и инновационные разработки для специалистов агропромышленного комплекса.

Специальные разделы



Календарь выставок 2014-2015

VIV Europe 2014

20-22 мая 2014
Уtrecht, Голландия

VIV China 2014

23-25 сентября 2014
Пекин, Китай

VIV Asia 2015

11-13 марта 2015
Бангкок, Таиланд

VIV Russia 2015

19-21 мая 2015
Москва, Россия

Организаторы:

Асти Групп
выставочная компания

Тел. +7 (495) 797-6914 • Факс +7 (495) 797-6915

E-mail: info@vivrussia.ru

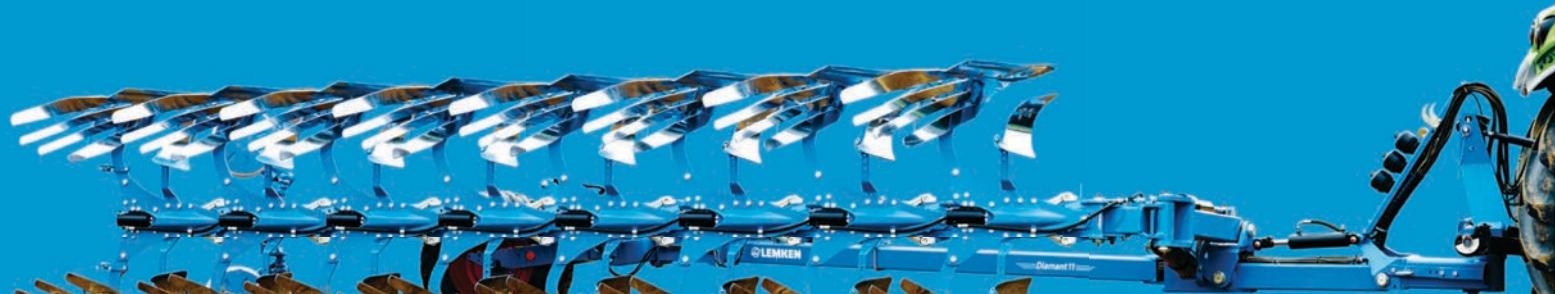
www.vivrussia.ru • www.viv.net

Organized by:

vnu exhibitions
europe

FEED to MEAT

«СИНИЙ» – ЗНАЧИТ «УВЕРЕННЫЙ»



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 широкого 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



Самоходный опрыскиватель ROGATOR 700

- Максимальная мощность – 173 л. с.
- ширина штанги – до 27,5 М
- интеллектуальная система полного привода
- превосходная точность системы опрыскивания
- высокая рабочая скорость даже в очень тяжелых полевых условиях

Challenger®

**УМНЫЕ МАШИНЫ.
ДОСТОЙНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ.**