

Совершенные агротехнологии

в России и за рубежом

July –
August 2018

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



Участник демонстрационного тура CLAAS в 2017 году

- Протяженность маршрута демонстраций 9800 км.
- 25 демонстраций в Центральном, Южном и Приволжском регионах России.



Опции:

- широкие задние шины 900 мм,
- GPS PILOT S10 с возможностью работать с CLAAS BASELINE с точностью до 2 см.



Расход топлива 4 л/га

- при работе вторым следом
- культиватором LEMKEN Korund 8/900 на глубину 10 см шириной захвата 9 м



реклама

AXION 950. МОЩЬ И СИЛА В ДЕЙСТВИИ.

- Двигатель FPT мощностью 405 л.с. по ECE R 120
- Бесступенчатая коробка передач SMATIC
- Скорость 40 км/ч на пониженных оборотах двигателя
- ВОМ ECO с частотой вращения 1000 об/мин и до 8 секций распределителя
- Подвеска кабины с регулировкой жесткости
- Воздушный компрессор с пневмотормозами прицепа

Мы в социальных сетях и на youtube!



CLAAS.Russia



CLAAS Russia



claasrussia



claasrussia

ООО КЛААС Восток: г. Москва, +7 495 644 1374, claas.ru

CLAAS

СИНИЙ ЗНАЧИТ СВОБОДНЫЙ



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

За детальной информацией обращайтесь к специалистам компании LEMKEN-RUS:

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

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

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

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

Регион Северо-Запад:
Высоких Сергей
Тел.: +7-911-130-83-65

Регион Москва:
Строгин Алексей
Тел.: +7-910-863-55-36

Регион Урал:
Трофименко Пётр
Тел.: +7-919-030-27-67

Регион Запад:
Усенко Андрей
Тел.: +7-910-223-23-00



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

www.lemken.com

реклама

 **LEMKEN**
The Agrovision Company

Perfect Agriculture

July – august 2018

The agricultural magazine about advanced technologies in Russia and abroad

СОДЕРЖАНИЕ

02 НОВОСТИ

06 ЭКОНОМИКА

- Миллионы гектаров должны работать на страну

12 ЗАРУБЕЖНАЯ КОМАНДИРОВКА

- Юбилейная VIV Europe подтвердила свой высокий статус
- Наринэ Багманян: «Только зная Россию изнутри, можно аргументированно объяснить иностранцу, что нужно для успешного выхода на российский рынок»
- Президент Росптицесоюза Владимир Фисинин – о VIV Europe

22 ЖИВОТНОВОДСТВО

- Владимир Гилев: «Будущее за лабораторным оборудованием для оперативной и достоверной диагностики по многим параметрам»
- Саммит животноводства: стремление к совершенству!

36 РАСТЕНИЕВОДСТВО

- Перспективы и проблемы российского рынка органического продовольствия

42 ВЫСТАВКИ И КОНФЕРЕНЦИИ

- Демонстрация потенциала – репортаж с выставки «Золотая Нива»

46 ИНТЕРВЬЮ

- Михаил Абовьян: «С технологической точки зрения NEW HOLLAND демонстрирует непрерывный рост»

52 СЕЛЬХОЗТЕХНИКА

- Техника с казачьей удалью
- Деловой визит владельца завода KRONE в Россию
- Тракторы CLAAS – эффективность с точностью до сантиметра
- Шведское качество для точного земледелия

CONTENTS

02 NEWS

06 ECONOMY

- Millions of hectares should work for the country

12 FOREIGN TRIP

- Jubilee VIV Europe confirmed its high status
- Narine Bagmanyan: 'Only knowing Russia from the inside, one can explain to a foreigner what is necessary for a successful entry into the Russian market'
- President of Russian Poultry Union Vladimir Fisinin – about VIV Europe

22 ANIMAL HUSBANDRY

- Vladimir Gilev: 'The future of laboratory equipment for rapid and reliable diagnosis in many ways'
- Livestock summit: striving for excellence L'Elevage

36 CROP PRODUCTION

- Perspectives and problems of the Russian organic food market

42 EXHIBITIONS AND CONFERENCES

- Demonstration of potential – reportage from the exhibition 'Golden Niva'

46 INTERVIEWS

- Mikhail Abovyan: 'Technologically, NEW HOLLAND demonstrates continuous growth'

52 AGRICULTURAL MACHINERY

- Technique with a Cossack dash
- Business visit of the owner of the KRONE plant to Russia
- CLAAS tractors – efficiency up to centimeter
- Swedish quality for precision agriculture

ИЗДАТЕЛЬ И УЧРЕДИТЕЛЬ ООО «Агентство «Современные технологии»

Экспертный совет:

Даниил Путятин,
директор департамента
мелиорации Минсельхоза России

Вадим Пронин,
председатель Совета Ассоциации
испытателей сельскохозяйственной
техники и технологий

Михаил Овчаренко,
президент Национального
агрохимического союза

Аркадий Элчевский,
президент Российского
зернового союза

Владимир Фисинин,
президент Росптицесоюза

Главный редактор
Ольга Рябых

Шеф-редактор
Вячеслав Рябых

Научный редактор
д.т.н., профессор
Василий Дринча

Дизайн, верстка
Ирина Ефимова

Корректор, редактор
Ольга Натальина

Редактор сайта
Анатолий Сердюков

Руководитель проекта
Елена Плетнева

**Руководитель отдела
рекламы**
Ольга Иващенко

Менеджер по рекламе
Анна Шеина

Адрес редакции и издателя:
Москва,

ул. Подъёмная, д.14, к.37

Тел.: +7(499) 406-00-24,
+7(903)796-44-25

E-mail:
olgaryabykh@mail.ru,
agrokaban@gmail.com

Сайт: www.perfectagro.ru

Номер подписан в печать:
25 августа 2018 года

Тираж 10 000 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 ПИИ№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».

ПОСТАВКИ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ ИЗ РОССИИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ ВЫРОСЛИ НА 57%

Экспорт машин отечественного производства для сельского хозяйства за январь–июнь 2018 года вырос на 56,9%, до 6,6 млрд руб.



Наибольшим спросом у зарубежных аграриев пользуются российские тракторы и посевная, почвообрабатывающая, уборочная техника. Основными экспортерами отрасли являются ООО «КЗ «Ростсельмаш» и компания Klever (Ростовская область), АО «Петербургский тракторный завод» (г. Санкт-Петербург), АО «Евротехника» (Самарская область).

«Сегодня поставки российской сельскохозяйственной техники осуществляются в более чем 47 стран, что почти в 2 раза превышает показатель 2013 года. На увеличение объемов экспорта в значительной степени повлияли улучшение качества отечественных машин и выпуск новых линеек техники. К концу 2018 года перед нами стоит цель нарастить объемы поставок российской сельскохозяйственной техники

до 10,2 млрд руб., и мы уверены, что добьемся этого показателя», – отметил директор Департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Минпромторга России Евгений Корчевой.

В 2018 году растут объемы экспорта агротехники и в Европу. За январь–май доля Западной и Восточной Европы в удельном объеме поставок увеличилась в 2 раза.

Также в 2017-2018 годах начались поставки продукции сельхозмашиностроения в ЮАР, Афганистан и Сирию. Стремительному росту экспорта способствуют реализация действующих и внедрение новых мер государственной поддержки и активное содействие государства развитию именно несырьевого неэнергетического экспорта.

«Рамблер»

ТУРЦИЯ ЗАКУПИЛА ПЕРВУЮ ПАРТИЮ РОССИЙСКОЙ ГОВЯДИНЫ

Первые партии продукции из РФ уже поставлены на турецкий рынок, сообщил российский вице-премьер Алексей Гордеев.

По словам чиновника, Россия также считает перспективным направлением экспорт мяса птицы, а турецкому бизнесу такое сотрудничество выгодно.

Договоренность о поставках отечественных говядины и мяса птицы в Турцию была достигнута еще в октябре 2016 года. Тогда же обсуждалась возможность экспорта в эту страну российской баранины, субпродуктов, готовой мясной продукции.

ИА REGNUM

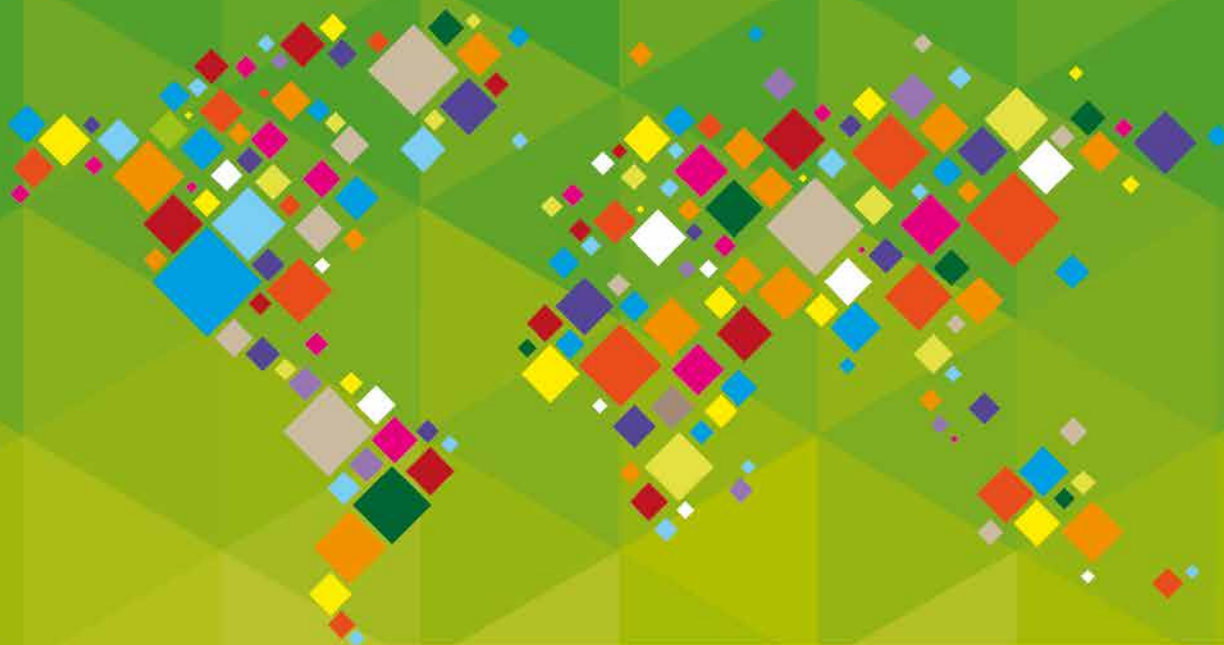




SPACE

11-14 СЕНТЯБРЯ 2018

Г. РЕНН - ФРАНЦИЯ



Более **1 440** экспонентов,
11 павильонов в 2017 и
250 стендов на открытом воздухе

16 га выставочной площади

Программа бесплатных
посещений ферм региона.

Более **114 000** профессиональных посетителей,
в том числе 14 000 зарубежных участников из
128 стран мира

Более **700** экспонируемых животных с высоким
генетическим потенциалом

> Ваш бесплатный бейдж доступен
на сайте: www.space.fr



space.fr

МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА СОВРЕМЕННЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ ЖИВОТНОВОДСТВА
THE INTERNATIONAL EXHIBITION
FOR ANIMAL PRODUCTION

   @SPACERennes #SPACE2018

+33 2 23 48 28 90 / international@space.fr

реклама

РОССЕЛЬХОЗНАДЗОР НАЗВАЛ НАИБОЛЕЕ ЧАСТО УНИЧТОЖАЕМЫЕ САНКЦИОННЫЕ ПРОДУКТЫ

С августа 2015 года Россельхознадзор уничтожил более 26 тысяч тонн санкционной продукции, причем среди животноводческой чаще всего в отчетах фигурировали молочные продукты, а среди растениеводческой – польские яблоки и турецкие помидоры.

Четыре года назад, 6 августа 2014 года, президент Владимир Путин подписал указ, запрещающий импорт в Россию некоторых видов сельхозпродукции, сырья и продовольствия из стран, которые ввели антироссийские санкции: США, государств ЕС, Канады, Австралии и Норвегии. Россельхознадзор отмечает, что за время действия указа ведомство выявило свыше 27 тысяч тонн незаконно ввезенной на территорию России продукции, включая 999 тонн животноводческой и 26,4 тысячи тонн – растительной.

В конце июля 2015 года Путин подписал указ об уничтожении, начиная с 6 августа того же года, продуктов, запрещенных к ввозу в страну в рамках контрсанкций. «За три года Россельхознадзором уничтожено свыше 26 тысяч тонн нелегальной продукции, в том

числе 862,3 тонны животноводческой. Преобладающая товарная группа – молочная продукция», – отмечает служба.

Ведомство продолжает работу по пресечению попыток ввоза в страну санкционной продукции. «Только за последний год было выявлено свыше 350 тонн незаконно ввезенных продоволь-

ственных товаров животного происхождения и 7,5 тысячи тонн растительного происхождения. Основной поток запрещенной продукции поступает в Россию со стороны Белоруссии», – указывается в сообщении. Кроме того, наблюдаются случаи ввоза «санкционки» и с территории Казахстана.

РИА Новости



ГРУППА «ЧЕРКИЗОВО» ОТКРЫЛА В ПОДМОСКОВЬЕ РОБОТИЗИРОВАННЫЙ ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ КОЛБАСЫ

Один из крупнейших производителей мяса и мясных продуктов в РФ открыл в Московской области роботизированный завод по производству сырокопченых колбас.

В открытии завода приняли участие вице-премьер РФ Алексей Гордеев, основатель Группы «Черкизово» Игорь Бабаев и гендиректор группы Сергей Михай-

лов, а также губернатор Московской области Андрей Воробьев.

Специфика завода – минимизация человеческого участия в производственном процессе: предприятие отличается высоким уровнем автоматизации, все операции выполняют роботы и персонал почти не контактирует с продукцией. Инженеры и IT-специалисты поддерживают

работоспособность системы.

Производственная мощность завода – 30 тысяч тонн готовой продукции в год. С вводом предприятия «Черкизово» планирует занять более 30 % рынка российских сырокопченых колбас. Инвестиции в проект составили порядка 7 млрд рублей.

РИА Новости

MEGADISK



ШИРОКОЗАХВАТНЫЙ ДИСКОВЫЙ АГРЕГАТ

AGRATOR-M



МЕХАНИЧЕСКИЙ ПОСЕВНОЙ КОМПЛЕКС

AGRATOR DISK



ДИСКОВЫЙ ПОСЕВНОЙ КОМПЛЕКС

AGRATOR-COMBI



КОМБИНИРОВАННЫЙ ПОСЕВНОЙ КОМПЛЕКС

ТРАКТОР Т-360



КОЛЕСНЫЙ ТРАКТОР КЛАСС 5 Т. С.

TILLERMASTER



СРЕДНИЙ СКОРОСТНОЙ КУЛЬТИВАТОР

LANDMASTER



КУЛЬТИВАТОР СТЕРНЕВОЙ

COMBIMASTER



реклама

КОМБИНИРОВАННЫЙ ДИСККУЛЬТИВАТОР

AGROMASTER

www.pk-agromaster.ru

тел.: 8(85556) 2-39-08
тел.: 8-939-396-83-44
e-mail: agromaster@mail.ru

Европейское качество - российская цена!

Республика Татарстан,
с.М у с л ю м о в о
улица Тукая, 33 а



Миллионы гектаров должны работать на страну

В Москве состоялся XXIX съезд Ассоциации крестьянских хозяйств и сельскохозяйственной кооперации (АККОР)

НАДЕЖДА СОЛНЦЕВА



В пленарном заседании приняли участие 700 делегатов и участников съезда из 70 регионов страны. В числе почетных гостей мероприятия – первый заместитель министра сельского хозяйства РФ Джамбулат Хатуов, заместители министра Анатолий

Куценко и Михаил Пилавов, руководители ведущих департаментов министерства, председатель Комитета Совета Федерации по аграрно-продовольственной политике и природопользованию Михаил Щетинин, депутаты Госдумы, сенаторы, руководители и представи-

тели органов АПК субъектов РФ, Росагролизинга, Россельхозбанка, ученые-аграрники.

В повестке мероприятия оказались ключевые вопросы развития сельских территорий и аграрной экономики. Основная тема: «Фермерство – опора страны и важ-



нейший источник развития российских территорий». В рамках съезда прошло рабочее совещание, посвященное мерам государственной поддержки малых форм хозяйствования под председательством Джамбулата Хатуова и при участии ведущих специалистов аграрной отрасли.

В приветственном слове Джамбулат Хатуов поблагодарил президента АККОР Владимира Плотникова и участников съезда за конструктивное и плодотворное сотрудничество. «Увеличение сельскохозяйственного производства в стране зависит от темпов развития малого и среднего бизнеса. Залогом будущих результатов являются различные меры господдержки, предусмотренные для КФХ и сельхозкооперативов. Ваша задача сегодня – максималь-

но использовать эту поддержку, чтобы наращивать производство, становиться полноправными и эффективными участниками внутреннего и внешнего рынка», – подчеркнул Джамбулат Хатуов.

Предварительные итоги реализации механизма льготного кредитования КФХ в 2018 году подвел перед участниками совещания директор Департамента экономики, инвестиций и регулирования рынков АПК Анатолий Куценко. Он сообщил, что механизм льготного кредитования постоянно совершенствуется, опираясь на потребности фермеров: изменяются нормативно-правовые акты, расширяется список целевого использования краткосрочных и инвестиционных кредитов. Эти меры приносят положительные результаты – доля заемщиков, относя-

щихся к малым формам хозяйствования, в 2018 году увеличилась в 1,2 раза, а сумма привлеченных кредитов МФХ выросла в 2,1 раза по сравнению с аналогичным периодом 2017 года.

Поддержкой фермерства также являются предоставление КФХ и сельхозкооперативам земли, возможность распоряжаться ею и вводить новые участки в сельхозоборот. На эту тему с докладом выступил директор Департамента земельной политики, имущественных отношений и госсобственности Минсельхоза России Михаил Пилавов. Он обратил внимание участников совещания на законодательные инициативы Министерства сельского хозяйства по внесению изменений в действующие правовые нормы, что позволит более эффективно использовать

земли сельхозназначения.

Важной частью совещания стало обсуждение актуальных проблем фермеров в режиме «вопрос-ответ».

Джамбулат Хатуов вместе с руководителями профильных департаментов Минсельхоза России, региональными министрами сельского хозяйства и представителями банковского сообщества отвечал на вопросы участников совещания. В ходе развернувшейся дискуссии фермеры не только получили ответы на них, но и совместно со специалистами ведомства определили алгоритмы возможного решения тех или иных ситуаций.

и значение фермерства, грантовой поддержки малых форм хозяйствования для сельских территорий. Модераторами секций выступили руководители департаментов Минсельхоза России, представители АККОР и Госдумы РФ. Важным мероприятием первого дня работы съезда стала отчетно-выборная конференция Движения сельских женщин России.

На секции по животноводству вице-президент АККОР Ольга Башмачникова подчеркнула: задача увеличения объемов производимого молока в стране может быть эффективно решена не за счет агрохолдингов и строительства мегаферм, а за счет более мел-

обеспечение доступа к рынкам сбыта, в том числе через кооперацию в молочном и интеграцию в мясном скотоводстве.

Владимир Кошманов, глава фермерского хозяйства Калужской области, поднял не только вопросы развития молочного производства, но и нехватки квалифицированных кадров для села. Современная роботизированная ферма, по его мнению, – лучшая мотивация молодежи к ведению бизнеса в сельском хозяйстве. Он одним из первых принял участие в программе по созданию роботизированных молочных ферм. Получил грант – более 10 млн рублей. И считает, что фермы будущего,



Обмен мнениями и опытом в первый день работы съезда также состоялся перед совещанием на трех тематических секциях: актуальные вопросы развития растениеводства, потенциал развития животноводства в семейных фермерских хозяйствах, роль

ких хозяйств. С этой целью к МФХ должно быть обращено основное внимание при определении государственных приоритетов. Меры господдержки малых и средних ферм должны быть направлены на повышение показателей продуктивности и доходности хозяйств,

где коров доит робот, – самое привлекательное направление деятельности для молодых людей.

Президент Союза крестьянских (фермерских) хозяйств Омской области Иван Бригерт поднял проблемы сбыта и ценообразования на зерновые культуры. Он назвал

ситуацию для сибирских аграриев очень сложной: с одной стороны – низкие цены, с другой – отсутствие возможностей для хранения, так как на элеваторах остается интервенционное зерно предыдущего

личили посевные площади с 12 до 22 млн га. Их доля в общем сборе составляет около 30 %. И это серьезный аргумент, что рост продолжится и в дальнейшем.

По его данным, малые формы

гических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» поставлена задача – «создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации».

В этих словах – ключ к решению многих проблем. Это доступность господдержки, своевременность и справедливость ее распределения, эффективность механизмов доведения до фермерских хозяйств.

«На первом месте – доходность, – подчеркнул Владимир Плотников. – Это основа расширенного воспроизводства и экономической мотивации. Во всем мире смысл господдержки состоит именно в том, чтобы обеспечить доходность производства. В некоторых странах Европы субси-



урожая. В прошлом году зерновые интервенции, на которые так рассчитывали крестьяне, не проводились. Решить проблему могли бы поправки в систему интервенционных торгов. В частности, если цена на зерно становится ниже установленного минимального уровня, то закупки должны начинаться «автоматически». Также важно обеспечение этого механизма финансированием.

Во второй день съезда с традиционным докладом выступил президент Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России, депутат Государственной думы, федеральный координатор партпроекта «Российское село» Владимир Плотников. По его словам, очевиден большой вклад фермеров в российский каравай, и он увеличивается год от года.

Спикер подчеркнул, что из рекордных 135 млн тонн зерновых, собранных в 2017 году, 39,4 млн – фермерские. За 10 лет фермеры удвоили производство зерна, уве-



хозяйствования и по другим позициям успешно набирают обороты. В производстве подсолнечника фермеры увеличили свою долю до 32 %. Хорошие показатели и в животноводстве. За 10 лет между Всероссийскими сельскохозяйственными переписями 2006 и 2016 годов поголовье КРС выросло в 2,6 раза и в прошлом году увеличилось на 52 тысячи. Сейчас в КФХ – 1 млн 232 тыс. коров.

Президент Ассоциации напомнил, что в Указе Президента РФ «О национальных целях и страте-

гии достигают 70 % общего дохода фермы. И нам тоже надо двигаться в этом направлении».

Он привел в пример прошлый год, когда рекордный урожай вызвал обвал цен на зерно и молоко, при этом цены на ГСМ, технику, запчасти, стоимость электричества и газа, напротив, выросли. В результате доходность без господдержки снизилась до 8,5 %.

«Задача государства – существенно обновить, перезапустить, отрегулировать механизмы товарных интервенций, закупок сель-

хозпродукции для государственных нужд, льготных тарифов на ж/д перевозки, чтобы нивелировать резкие колебания и обвалы цен на рынках зерна, молока и другой продукции», – отметил Плотников.

Также он поднял вопрос неиспользуемой земли, который сегодня приобрел государственный масштаб. По данным Росреестра, в Смоленской области не используется 69 % пашни (844 тыс. га). В Калужской области – 68 % (около 600 тыс. га). В Костромской – 77 % (более 400 тыс. га). Схожая картина в Тверской, Ярославской, Ивановской, Владимирской областях, во многих других регионах.

«Нужны новые подходы, новые законодательные акты по регулированию этой сферы, – заявил Владимир Плотников. – В том числе по решению вопросов изъятия и включения в оборот неиспользуемой земли, аренде, залогоу, предо-

ставлению земли без торгов и так далее. Такие программы есть, но фермеры должны более активно участвовать в них. Нужны более жесткие механизмы по изъятию неиспользуемой земли. Например, увеличение налога до 10 % от кадастровой стоимости, передача добросовестным пользователям. Миллионы гектаров должны работать на страну, чтобы не завозить 7 млн тонн молока. Именно молоко, мясо, лен и т.д. – традиционная продукция этих регионов».

Президент АККОР подчеркнул, что в мощных импульсах развития нуждаются и сельские территории. «Люди не уедут из села, если там будут нормальные условия – дорога, водопровод, медицина, школа. Пришло время усилить государственную поддержку сельских территорий. Ведь здесь наши корни, истоки, традиции», – сказал он.



По его мнению, решение всех этих вопросов необходимо возложить на одно ведомство – Министерство сельского хозяйства РФ, которое лучше знает проблемы села и обладает достаточным кадровым потенциалом, и обеспечить достойным финансированием. «Если все ресурсы и возможности социального развития села будут сконцентрированы в одних руках – будет и результат», – подытожил Владимир Плотников.

ВОСЬМАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
ПЕСТИЦИДЫ 2018
 26 СЕНТЯБРЯ
 ОТЕЛЬ «БАЛЧУГ КЕМПИНСКИ» МОСКВА

Конференция «Пестициды» - единственная в России независимая бизнес-площадка для обсуждения вопросов, касающихся рынка средств защиты растений. Мероприятие объединяет всех профессионалов индустрии для решения насущных проблем и обсуждения основных тенденций рынка.

Каким стал минувший год для отечественных производителей ХСЗР? Какие изменения произошли на российском рынке пестицидов? Ужесточатся ли экологические требования в России? Эти и многие другие вопросы предлагаем вам обсудить на конференции.

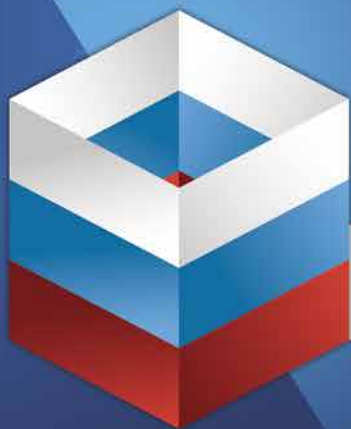
Более подробную информацию о предстоящем мероприятии можно получить по тел.:
+7(495) 276-77-88 или e-mail: org@creonenergy.ru

реклама

По поручению:



4-я международная специализированная выставка



ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

11-13 сентября 2018 года

Москва, Крокус Экспо



Продвижение российских товаров
и услуг на международный рынок



Расширение межрегионального
сотрудничества



Внедрение в производство отече-
ственных научных достижений
и разработок



Подготовка профессиональных
кадров для промышленной области

Организатор:

 **КРОКУС ЭКСПО**
Международный выставочный центр

www.imzam-expo.ru

реклама

12+



В июне в Утрехте состоялась Международная выставка VIV Europe 2018, посвященная птицеводству и продуктам его переработки. Этот форум давно стал признанной профессионалами всего мира площадкой концепции Feed to Food. В этом году акцент был сделан на домашней птице и перспективах африканского рынка.

*По релизу выставки,
перевод Арины Шевченко,
фото Вячеслава Рябых*

Юбилейная VIV Europe 2018 подтвердила свой высокий статус

Нынешняя VIV Europe – юбилейная, 40-я по счету. Первая выставка Vakbeurs Intensieve Veehouderij (в переводе с голландского – «интенсивное животноводство» (VIV)) прошла в выставочном комплексе Jaarbeurs Utrecht в Нидерландах в 1978 году. Она объединила две выставки, существовавшие прежде, – птицеводческую Ornithophilia и Varuva, посвященную свиноводству. Сегодня под эгидой VIV проходят три главных форума – VIV Europe, VIV Asia и VIV MEA (для Ближнего Востока и Африки), брендовые шоу в Китае, России и Турции, а также бутиковое мероприятие Poultry Africa, которое проводится раз в два года.

Как отметила Рената Виндельс, менеджер по корпоративным мероприятиям компании-организатора VNU Exhibitions Europe, за три дня форум посетили профессионалы 144 стран Европы, Азиатско-Тихоокеанского региона, Ближнего Востока, Африки, Северной и Южной Америки. Были проведены встречи с представителями 47 компаний – производителей животного белка, заключен ряд важных контрактов. Это еще раз подтвердило, что для мировых лидеров сферы птицеводства и животноводства VIV остается главной стартовой платформой для идей Feed to Food и местом делового общения с коллегами.

«Мы хотим поблагодарить всех

членов команды VIV Europe 2018, которые работали с нами рука об руку, чтобы достойно принять 18 363 гостей мероприятия, – сказала Рената Виндельс. – По-настоящему положительным моментом для нас стал высокий профессиональный уровень посетителей, рост инвестиционного интереса и покупательной способности».

ОТЛИЧНЫЕ ОЦЕНКИ И ТЕПЛЫЕ ОТЗЫВЫ

Участники выставки имели возможность в течение трех дней в ходе специального опроса оценить организацию мероприятия и с удовольствием ею воспользовались. Их оценки подтвердили высокий уровень VIV Europe 2018 – в среднем 7,6 балла по шкале от 1 до 10.

Посетители оценили выставку еще выше – в 7,9 балла. А их отзывы были искренни и эмоциональны. Как, например, гостя из Австралии, впервые побывавшего на VIV: «Не ожидал, что получится намного лучше, чем я предполагал. Потрясающе!» Другой комментарий: «Действительно видно, что выставку организовали неравнодушные люди, которые делают все возможное, чтобы создать на VIV благоприятную для общения атмосферу».

Гости мероприятия отметили не только высокий уровень организации, но и удачное местоположение экспоцентра – в не-



посредственной близости от железнодорожной станции, что оказалось очень удобно для путешествующих по железной дороге.

ПОЛНЫЕ ЭНТУЗИАЗМА ЭКСПОНЕНТЫ

На выставке присутствовала 591 компания-экспонент, в том числе ведущие производители оборудования для производства и переработки мяса, яиц и молока. По данным организаторов, 37 % экспонентов – поставщики сельскохозяйственной продукции, 20 % – ее переработчики. Доля компаний, специализирующиеся на ветеринарии и селекции, составила 18 %, на разведении молодняка – 6 %. Были представлены и экспоненты, занимающиеся кормами и кормопроизводством, – 23 и 10 % соответственно.

Среди высоко оценивших VIV Europe 2018 была компания Giordano Poultry Plast of Italy, исполнительный директор которой Оскар Джордано выразил неподдельное восхищение уровнем мероприятия: «Мои комплименты этой фантастической выставке. Моя личная оценка – 10! Мы представили нашу новую компанию

Gi-Ovo (бывшая Twinpack b.v.), некоторые новые продукты, а также нового менеджера по экспорту Веронику Дезанцани – и все прошло великолепно!»

Торстен Гизе, менеджер по маркетингу компании Ishida Europe, был полностью солидарен с коллегой: «Мы лишь второй раз участвуем в международной выставке VIV Europe, но все сложилось крайне удачно для нас. Встретили нужных людей с серьезными инвестиционными планами и познакомили их с нашими уникальными решениями по маринованию и упаковке продуктов из домашней птицы».

А Сара Коллинз, менеджер по маркетингу компании Aviagen, назвала выставку 2018 года настоящим успехом: «Это мероприятие – идеальная платформа для встреч с нашими клиентами и коллегами из стран Европы, Ближнего Востока, Африки и других».

ПРИЕМНЫЙ ЗАЛ СОБИРАЕТ ДРУЗЕЙ

Изюминкой выставки 2018 года стало новое оформление приемного зала на главном входе. Здесь организаторы с улыбками встре-

МНЕНИЕ УЧАСТНИКА

**Алексей Королев,
руководитель
ООО «МК-Агроторг»:**

– Наша компания уже больше пяти лет на рынке, мы регистрируем и импортируем из Индии кормовые добавки, антибиотики, дезинфектанты. Стараемся шагать в ногу со временем, в первую очередь с последними достижениями сельскохозяйственного рынка. Все продукты, которые мы выводим на рынок, инновационны каждый по-своему.

Встречи на выставках, в том числе таких знаковых, как VIV, дают общение, обмен опытом и стремление к достижению лучших результатов. Каждый профессионал, приезжая сюда, находит ответы на свои вопросы и решение задач, стоящих именно перед его производством или компанией.

На VIV я смотрю, общаюсь, получаю деловые предложения, но главное – изучаю рынок и его тенденции. А они постоянно меняются. Если несколько лет назад на смену кормовым антибиотикам пришли органические кислоты, то теперь все шире применяются еще более эффективные фитобиотики и бактериостатики.

Кроме того, здесь присутствуют ведущие мировые технологи, и в общении с ними легче определить направление дальнейшего развития компании.

чали посетителей и провожали в красивое место, которое кто-то метко назвал «ботанической зоной» из-за обилия растений вокруг сидений в зоне открытой планировки. А футбольные фанаты могли здесь же наслаждаться просмотром матчей FIFA 2018 на больших экранах.

Таким образом, уже с первых

11-12
ОКТАБРЯ

САММИТ

Meat & Poultry • Fish & Seafood

2018

«Асти Групп» приглашает вас принять участие
в IV международном бизнес-саммите

ПРОТЕИН: ВЧЕРА, СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕМЫ:

- 1 Белковые ресурсы животного и растительного происхождения: вчера, сегодня, завтра.
- 2 Дефицит кормового белка — состояние и пути решения проблемы.
- 3 Еда будущего.
- 4 Инновационные проекты в области промышленных биотехнологий производства и воспроизводства белка.
- 5 Современная ситуация и тренды развития рынка белка животного и растительного происхождения в России и в мире.

800 ДЕЛЕГАТОВ

30 СПИКЕРОВ

11 ДЕЛОВЫХ
МЕРОПРИЯТИЙ

реклама

Место проведения:

Москва,
Центр Международной Торговли,
Краснопресненская наб., д.12

Регистрация и подробности:

Тел.: +7 (495) 797-69-14
E-mail: conference@astigroup.ru
www.MPFsummit.ru

Организатор:



Асти Групп
выставочная компания



шагов посетители погружались в комфортную, приятную атмосферу, располагающую к деловым переговорам и непринужденному общению, что также было по достоинству оценено профессионалами.

Привлекало их в приемном зале и еще одно интересное новшество – Инновационная галерея VIV. Здесь можно было увидеть изображения новых продуктов 33 птицеводческих компаний и узнать о них больше. Некоммерческие стенды по периметру зала дополняли основную, очень актуальную тему выставки: «Обмен данными = Лучшее птицеводство». Они представляли новые концепции производства птицы под руководством Кипаван Оранже, который занимается налаживанием связей между голландскими производителями куриного мяса.

РАЗНООБРАЗИЕ ИДЕЙ И ВОПЛОЩЕНИЙ

После выхода из приемного зала гостей выставки ожидало увлека-

тельное путешествие по стендам компаний, которые занимали площадь 24 580 квадратных метров. Оформление зоны экспозиций впечатлило даже самых прагматичных посетителей: от обилия инноваций и передовых технологий буквально разбегались глаза и становилось понятно, почему эта выставка считается ведущей платформой для развития отрасли.

Перспективы производства и потребления продукции птицеводства стали более ясными благодаря насыщенной деловой программе и общению с отраслевыми партнерами.

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ – РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ ПРОДУКТАМИ ПИТАНИЯ

Каждый день VIV Europe 2018 был особенным. Первый был посвящен сырью, второй – пищевой продукции и розничной торговле, а третий – чествованию молодых профессионалов, еще только вступающих в мировую индустрию животноводства.

Ораторы, приглашенные на

большую открытую конференцию, выступали с докладами по вопросам ориентированности продуктов и стратегий розничной торговли. На ней присутствовали профессионалы сферы, в том числе Джон Киркпатрик – сельскохозяйственный менеджер по обеспечению безопасности птицеводства, яичной продукции и кормов компании Tesco (Великобритания). Примеры технологий производства будущего представили вице-президент Alltech Айдан Коннолли и Стефан Фреше (Baader Group).

У посетителей VIV Europe 2018 была возможность поучаствовать в ежегодном Европейском конгрессе организации Global Dairy Farmers, который проходил параллельно. По словам генерального директора компании Lely International Александра ван дер Лели, на этом форуме обсуждались перспективы роботизированного молочного животноводства и его интеграция с другими системами нового поколения по производству молока.

ГВОЗДЬ ПРОГРАММЫ – ИНВЕСТИЦИИ В АФРИКУ

Выставка VIV Europe 2018 вновь продемонстрировала неизменный интерес организаторов к животноводческому бизнесу Африки. Были проведены необычные

ДЕЛЕГАЦИИ НА ВЫСТАВКЕ

Десять делегаций из стран Азии, Европы и Африки посетили VIV Europe 2018. Организаторы выставки горячо приветствовали 23 членов торгового представительства Шри-Ланки, в состав ко-

торой вошли ведущие производители и ветеринары.

Но больше всего делегаций направил на выставку Китай – сразу три группы, которые заранее прошли регистрацию. В их состав вошли 39 лидеров китайской отрасли птицеводства. Ближний Восток и Африка были представлены группами из Мали, Буркина-Фасо и Нигера, а также Ганы, Нигерии, Сенегала и Марокко. Присутствовали делегации из Пакистана, России, Украины и Мексики.

Выставка VIV Europe 2018 проводится каждые два года. Подготовка к следующему форуму, который состоится весной 2022 года, уже началась. А ближайшая встреча с VIV ожидается совсем скоро: в Нанкине 17–19 сентября 2018 года пройдет международная выставка торговли VIV China 2018.



семинары Invest in Africa по отдельным странам Черного континента и официально объявлено о том, что мероприятие «Птицеводство Африки» состоится в Кигали (Руанда) 2–3 октября 2019 года.

Среди презентаций, представленных на семинаре, особый интерес вызвала посвященная производству птицы в Сенегале. Она была отмечена почетной грамотой выставки VIV Europe 2018. Программа рассматривала перспективы сельского хозяйства в Африке, в том числе производства мяса и яиц в Нигерии, Эфиопии, Гане, Руанде, Буркина-Фасо, Мали и Нигере.

Семинары по секторам мяса птицы и яичного направления были организованы совместно с Африканско-Нидерландским деловым советом, Rabobank, Голландским центром по производству и Эфиопско-Голландской торговой группой по развитию сельского хозяйства (ENTAG).



Наринэ Багманян:

«Только зная Россию изнутри, можно аргументированно объяснить иностранцу, что нужно для успешного выхода на российский рынок»



На крупнейшей выставке животноводства и технологий мясной промышленности VIV Europe в Утрехте можно было встретить не только представителей российских компаний, но и организаторов тематических выставок.

Президент выставочной компании «Асти Групп» Наринэ Багманян поделилась своим впечатлением от форума в Нидерландах и планами на предстоящую VIV Russia.

– Как вы воспринимаете VIV Europe? Является ли она ориентиром или примером для VIV Russia, которую вы проводите?

– VIV – это, в первую очередь, голландский проект. Он стартовал еще в 1968 году, но постоянно трансформируется, расши-

ряется, в нем появляются новые акценты. Что касается VIV Russia, то она имеет собственное лицо и оно не похоже ни на какое другое. Мы бываем и в Европе, и в Таиланде, и в Китае, и в Абу-Даби – на всех выставках, которые проводит наш партнер, для того чтобы знать, что происходит в мире, учиться новым концепциям, делиться этими знаниями с соотечественниками и приглашать к себе новых участников.

– Можно ли некоторые решения, увиденные здесь, в Голландии, сразу же применить при организации выставки в России?

– Я очень много езжу на выставки и стараюсь у каждого организатора подметить важные плюсы и для посетителей, и для

участников. Но механически брать ту или иную модель и внедрять ее в России нельзя ни в коем случае – слишком различаются ментальность и люди. Если здесь компании за месяц до мероприятия построили стенды и заплатили, то у нас все живут с ощущением, что завтра наступит еще не скоро.

– В чем отличия российской VIV от голландской?

– Костяк крупных компаний-участников везде одинаков. Но в Утрехте больший акцент делается на птицеводство, хотя и эта выставка начинает понемногу двигаться в сторону свиноводства. Это международный форум, ориентированный на глобальный рынок.

А VIV Russia, помимо свино-





водства и птицеводства, активно реагирует на запросы рынка в части аквакультуры, тепличных хозяйств, ведь слоган «от поля до прилавка» изначально был нашим. На протяжении 10 лет птицеводство в России развивалось очень бурно и мы также делали на него большой акцент. Но в последние годы наша выставка довольно активно осваивает другие сектора. Например, больше внимания уделяется переработке, которая для российского рынка сегодня намного более актуальна, чем оборудование для выращивания животных.

– Каково место VIV в ряду других мировых выставок: EuroTier и Victam?

– По большому счету у каждого из этих форумов есть свой сегмент: Victam в большей степени

ориентирован на корма и ветеринарию, EuroTier – на животноводство в целом, в определенной степени они даже конкурируют с нами. Но при этом EuroTier делает акцент на молочное животноводство, а VIV – на птицеводство и свиноводство. Посетители выставок от этого только выигрывают: они решают, куда им поехать, в зависимости от своих целей и предпочтений.

– По-вашему, как в дальнейшем будут развиваться отношения между этими выставками? Возможно ли объединение?

– EuroTier попытается усилить свою часть птицеводства, а VIV, напротив, займется развитием животноводства, чтобы успешно конкурировать. Но пока никто в этом особо не преуспел. Такая же ситуация на российском рынке: если

VIV Russia больше ориентируется на птицеводство, то AgroFarm – на животноводство. Если говорить про объединение, то в Европе этого добиться будет сложно, хотя Victam и являлась в свое время частью VIV. Но на российском рынке рано или поздно люди поймут, что нужно объединяться. Потому что сегодня птицефабрикам командировать своих специалистов 3–4 раза в год в Москву – слишком дорогое удовольствие. Приходится выбирать: одного на ту выставку, второго на другую или вообще никого никуда не отправлять.

– Не обидно, что Россия не стала международной площадкой, как, например, VIV Asia?

– Мы очень этого хотели, но из-за сложной визовой ситуации с некоторыми странами, к примеру Ираном и Пакистаном, которым



намного ближе ездить к нам, чем в Таиланд, они не могут приехать в Москву на нашу выставку.

– А ездят ли россияне в Утрехт? Сегодня их больше, чем четыре года назад?

– Количество наших соотечественников на этой и прошлой выставке практически одинаково. Интерес не пропадает, но и не растет, однако это связано скорее с изменением структуры рынка и процессами глобализации. Они затрагивают все компании как в сфере оборудования, так и птицеводства. С одной стороны, укрупнение должно радовать: бизнес становится более безопасным. Но, на мой взгляд, небольшие компании тоже имеют ряд неоспоримых преимуществ: они гораздо более гибкие и быстрее реагируют на запросы рынка.

– Могут ли россияне в Утрехте найти для себя что-то новое?

– Безусловно, ведь здесь представлены компании из стран, которые даже не ориентированы на российский рынок. Например, фирма из Сенегала, которая вряд ли приедет на VIV Russia. И выпускаемая ими продукция может не-

ожиданно оказаться интересной и полезной именно для российских производителей.

– Как вы оцениваете уровень проекта VIV Russia? Планируете ли какие-то изменения в ее проведении?

– Обычно мы делали выставку 50 на 50 с нашими голландскими партнерами и воплощали на практике многие их идеи. Изначальный концепт нам очень помог, например, сделать «Куриного Короля» известным в мире брендом, но на сегодня подобный путь развития исчерпал свой потенциал, что тут же отразилось на количестве иностранных экспонентов в сторону снижения. Поэтому мы приняли решение будущую выставку на 100 % делать самостоятельно и реализовывать собственные концепции.

– Сколько дней будет проходить выставка?

– Здесь экспериментов не ожидается – мероприятие рассчитано на классические три дня. Это нормальный формат, на который

ориентируются все российские и мировые форумы. Первый день обычно уходит на раскочку, а в последний уже в 3–4 часа все идут на выход. То есть два полноценных дня работы растянуты на три календарных.

– На ваш взгляд, интерес зарубежных компаний к российскому рынку по-прежнему высок?

– Безусловно. Об участии в выставке VIV Russia в 2019 году уже заявили ряд компаний, что находятся в Европе и ближайших к России регионах. Мы со своей стороны будем вести переговоры со всеми иностранными экспонентами. Только зная Россию изнутри, можно аргументированно объяснить иностранцу, что ему нужно для успешного выхода на российский рынок, чтобы остаться



в нем надолго. И мы, имея огромный опыт работы с различными компаниями АПК, сделаем это лучше, чем его соотечественники.

Многие компании хотели бы работать в нашей стране, но их пока останавливает непростая политическая и экономическая ситуация. Возможно, чемпионат мира по футболу поменяет это отношение. Ведь когда люди, побывавшие в России, рассказывают своим соотечественникам, что у нас весело и безопасно, это убеждает простого потребителя больше, чем официальная риторика.

Беседу вел Вячеслав Рябых

Владимир Фисинин – о выставке VIV EUROPE

«России нужны знания, а получить их можно только в общении с профессионалами»



– Для меня очень важно посетить на выставке стенды известных мне компаний, чтобы увидеть их прогресс в том или ином вопросе. Очень удобно, что она комплексная и каждый павильон посвящен определенному направлению. Особенно важны непосредственные личные контакты с генетиками, специалистами в области питания, технологий. Все это обогащает нас новыми знаниями, которые за это время получил мир. Как бы динамично ни развивалось российское птицеводство (по валовому производству мяса

птицы мы сегодня на 4-м месте, хотя в 2000 году были на 20-м), постоянно появляются новые вызовы. И для нас чрезвычайно важно уловить в дискуссиях профессионалов те возможные негативные моменты, которые они несут. Например, в бройлерном производстве весь мир долгое время стремился к наивысшим показателям по приросту массы, из-за чего даже срок убоя сократился до 36–38 дней. Но нужно признать, что в этот период мясо еще довольно незрелое. Поэтому современная тенденция – выращи-

вать бройлеров более длительное время (фермерские цветные бройлеры). Этим направлением интенсивно занимается Hendrix Genetics, оно уже развивается в Германии, Франции и других странах. И хотя такое мясо в торговых сетях приблизительно в 2,7 раза дороже, спрос на него есть. Некоторые российские птицеводы тоже начали выращивать бройлеров по-новому.

Не менее значимы вопросы содержания птицы. Сейчас появился ряд альтернативных технологий, которые более подходят для Европы, нежели для России, потому что там сильное движение «зеленых». Тем не менее определенные элементы нашли применение и у нас. Например, компания «Техна» делает современные клеточные батареи для содержания бройлеров с использованием сетчатых пластмассовых полов. Они могут быть и двух-, и трехэтажные. Для России с ее огромными территориями это не столь важно, а вот для Европы вопрос экономии площадей имеет большое значение. Ведь если проследить развитие мясной индустрии до 1950 года, то сдерживающими факторами всегда были нехватка плодородных земель, пресной воды и энергоресурсов. Все это Россия имеет в избытке, но нам, чтобы двигаться вперед, нужны новые знания, а их можно получить лишь в общении с профессионалами, в том числе и на этой выставке.

Владимир Гилев:

«Будущее за лабораторным оборудованием для оперативной и достоверной диагностики по многим параметрам»



Международный ветеринарный конгресс по традиции стал местом демонстрации множества актуальных технологических новинок. Компания «Квадрос-Био» представила новейшее лабораторное оборудование Randox и тест-системы IDEXX для быстрого, точного и всестороннего контроля качества продукции и оценки статуса здоровья поголовья, а Владимир Гилев, ведущий специалист по ветеринарии компании «Квадрос-Био», ответил на вопросы корреспондента «РА».

– Чем занимается ваша компания и что представляет на выставке в рамках конгресса?

– Компания «Квадрос-Био» занимается современными комплексными решениями для исследовательских, медицинских и ветеринарных лабораторий, в том числе оборудованием и расходными материалами для организации биобанков и криобанков любых масштабов, станциями автоматизированной пробоподготовки биообразцов. Кроме этого, «Квадрос-Био» предлагает различные решения для генотипирования и геномной селекции животных.

Также «Квадрос-Био» является дистрибьютором оборудования и систем для диагностики заболеваний животных. Отдельно можно сказать о диагностике микотоксинов, антибиотиков, антигельминтных препаратов, гормонов роста и кокцидиостатиков в кормах и готовой продукции. Все вышеперечисленное выявляет представленный нами на конгрессе инновационный анализатор Evidence Investigator с биочиповой системой от компании Randox. Исследуемый материал, который он анализирует, – это мясо, яйцо, корма, мед, молоко и морепродукты.

– В чем преимущества и отличия технологии, используемой в приборе Evidence Investigator?

– Сама система – аналог иммуноферментного анализа, но используются в ней не планше-

ты, состоящие из лунок, а биочиповые панели, выставленные керамическим покрытием. На него нанесены антигены либо антитела, каждый из которых отвечает за тот или иной параметр исследования. Таким образом, в отличие от многих аналогов, Evidence Investigator позволяет получить с одного образца множество показателей. Например, выявить из одной пробы корма 10 микотоксинов одновременно или получить 140 показателей на антибиотики с одной пробы молока.

– Сколько стоит этот прибор и как быстро он окупится?

– На первый взгляд стоимость Evidence Investigator может показаться высокой по сравнению с обычным прибором ИФА. Но есть несколько моментов, на которые стоит обратить внимание. В первую очередь, это цена одной панели. Если сравнить с ИФА, то Randox обойдется дешевле в пересчете на определение одного параметра. Другой фактор – временной. Например, анализ на 10 микотоксинов на приборе ИФА займет, в среднем, один рабочий день, а на Randox – всего 2,5 часа. То есть он будет сделан быстрее и дешевле в пересчете на один микотоксин. Поэтому на крупном предприятии с непрерывным циклом производства Investigator окупится быстро и начнет приносить прибыль за счет экономии на реагентах и по-



вышения качества продукции, в том числе и предназначенной на экспорт, к которой требования более жесткие.

– Есть ли отечественные аналоги у этой технологии?

– Отечественных и иностранных аналогов у Evidence Investigator нет, это уникальная разработка компании Randox. В нашей стране высокоэффективная жидкостная хроматография в данный момент является арбитражным методом, кроме того, в России есть действующие ГОСТы на данный метод. В начале 2019 года вступают в силу ГОСТы на метод, основанный на биочипах Evidence Investigator, что позволит удешевить метод исследования без потери качества исследования. Кроме того, сопоставимость этих методов составляет 96 %.

– Где производятся комплекты для вашего оборудования?

– Производят прибор и сами биочипы в Северной Ирландии. Одноразовые панели приобре-

таются отдельно как расходный материал. Поставкой оборудования и биочипов занимается наша компания.

– Каковы отзывы клиентов, которые уже оценили Evidence Investigator в деле?

– Коммерческие организации, например НИЦ «Черкизово», прибором очень довольны. Они полностью ушли от ИФА на микотоксины, используя только Randox. С его помощью они контролируют качество изготавливаемых кормов, а также качество выпускаемой продукции, в том числе на экспорт. В России прибор также функционирует в лаборатории Россельхознадзора, где с его помощью пресекаются попытки ввоза некачественной продукции, а также в научных учреждениях.

– Какую еще продукцию представляет ваша компания на ветеринарном конгрессе?

– Мы также являемся официальным дистрибьютором IDEXX – мирового лидера в производстве диагностических тест-систем для ИФА и ПЦР в ветеринарии, а также

эксклюзивно представляем оборудование для иммуноферментного анализа: ридеры и вошеры швейцарской компании TECAN. Прибор открытый, что позволяет работать на любой тест-системе.

– Это касается и актуальной сегодня африканской чумы свиней?

– Классическую чуму мы выявляем с помощью ИФА. А африканскую чуму свиней лучше определять с помощью ПЦР. Дело в том, что диагностика АЧС достаточно сложна. Это высококонтагиозное заболевание развивается молниеносно, постоянно меняет клиническую картину, а смертность при нем достигает 100 %. Тест на основе ИФА не всегда справляется с диагностикой, особенно при недостатке антител. То есть на сегодня наиболее надежным методом для определения АЧС является ПЦР в режиме реального времени (PCR Real-Time) – метод полимеразной цепной реакции. Наша компания оснащает и ПЦР-лаборатории – это широкая линейка приборов компании Thermo Fisher Scientific.



– По какому принципу обновляется линейка представляемого вами оборудования?

– Мы исходим из актуальных практических потребностей ветеринарных врачей, впрочем, как и компании, продукцию которых мы представляем. Например, IDEXX постоянно расширяет свою линейку тест-системами на новые или актуальные заболевания. Сегодня IDEXX производит линейку ПЦР на модульной основе, в которой система позволяет диагностировать до пяти болезней одновременно. Это обусловлено тем, что протокол унифицирован на все заболевания, которые есть в линейке IDEXX. В основе технологии ПЦР – нахождение генома возбудителя. Для этого нужно в исследуемом образце «взломать» клетку, выделить образец ДНК или РНК и увеличить многократно, чтобы прибор мог его идентифицировать. В процессе происходит постоянное понижение/повышение температуры. В основном, на наборах ПЦР можно диагностировать одновременно одно заболевание, а с IDEXX – до пяти.

– А какова практическая польза от этого решения, ведь у одного животного не может быть пять заболеваний сразу?

– Если речь идет об одном животном – это может быть в рамках

комплексного обследования. Если необходимо исследовать животное на один параметр, можно взять несколько образцов от разных особей и провести анализ за одну загрузку. У ПЦР-наборов IDEXX есть еще преимущество: большинство компонентов универсальные и, если они полностью заканчиваются, не нужно

сразу приобретать целый набор на одно заболевание, достаточно одного компонента, что также удешевляет диагностику.



– Где производятся тест-системы IDEXX?

– IDEXX имеет несколько заводов: институт имени Пуркье во Франции (там производятся преимущественно ПЦР тест-системы), а также заводы в США и Швейцарии. Центральный офис находится в Нидерландах, где расположен также центральный логистический центр.

– Почему IDEXX популярен на ветеринарном рынке?

– Тест-системы IDEXX по праву считаются эталоном диагностики среди профессионалов. Даже знаменитая формула Девентера для птицеводства создавалась на основе данных, полученных при помощи тест-систем IDEXX. Они обладают высочайшей чувствительностью и специфичностью, исключая перекрестные иммунные реакции. Реагенты IDEXX готовы к применению, их нужно только довести до комнатной температуры – это удобно и сокращает время на подготовку. ИФА от IDEXX является быстрым методом для качественного или количественного определения антигенов или антител против бактерий и вирусов. При исследовании большого количества проб тест-наборы IDEXX можно комбинировать с автоматическими системами для ускорения процесса.

– Как отнеслись к вашей продукции на ветеринарном конгрессе?

– IDEXX – известная компания на ветеринарном рынке, которая уже более четверти века работает в направлении лабораторной диагностики. Что касается Evidence Investigator, то среди практикующих ветеринарных врачей и специалистов государственных лабораторий прибор вызвал небывалый интерес. В целом профессионалы понимают: тенденция ужесточения контроля за антибиотиками ведет к тому, что нужно будет диагностировать и профилактировать заболевание, а не глушить его препаратами «для профилактики». То же касается и прочих параметров, чье присутствие в кормах и готовой продукции крайне нежелательно. Поэтому будущее за лабораторным оборудованием, способным обеспечить оперативную и достоверную диагностику по многим параметрам.

Беседу вел Вячеслав Рябых



Оцените статус здоровья своего поголовья прямо сейчас!

Диагностика инфекционных заболеваний животных методами ИФА и ПЦР с помощью оборудования Thermo Fisher Scientific, TECAN и тест-системами IDEXX

- ПТИЦА
- СВИНЫ
- КРС
- МРС
- лошади

Следите за качеством своей продукции!

Современный, быстрый и качественный мультиплексный анализ остаточного количества гормонов, антибиотиков, микотоксинов, кокцидиостатиков на биочипах с помощью Evidence Investigator

Исследуемые субстраты:

- мясо
- молоко
- мёд
- рыба
- зерно / корма
- яйцо



IDEXX

TECAN

**ThermoFisher
SCIENTIFIC**

RAN DOX



SOMMET DE L'ÉLEVAGE

САММИТ ЖИВОТНОВОДОВ

ГЛАВНЫЙ ЕВРОПЕЙСКИЙ ФОРУМ ЖИВОТНОВОДОВ

2 000 ЖИВОТНЫХ | 1 500 УЧАСТНИКОВ | 95 000 ПОСЕТИТЕЛЕЙ



МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПОСЕТИТЕЛИ :

- Зарезервируйте Ваш бэйдж. С ним Вы пройдете на выставку бесплатно.
- И запишитесь on-line для посещения ферм на сайте www.sommet-elevage.fr



3 | 4 | 5
ОКТАБРЯ
2018

КЛЕРМОН - ФЕРРАН
ФРАНЦИЯ

реклама



Саммит животноводства: стремление к совершенству!



С 3 по 5 октября 2018 года в Клермон-Ферране – административном центре региона Овернь – пройдет 27-я выставка Sommet de L'Élevage, посвященная передовым достижениям европейского и французского животноводства. Предыдущий саммит принял 95 тысяч гостей, в том числе 4500 зарубежных из 85 стран мира, подтвердив свой статус одного из крупнейших международных животноводческих форумов.

Несмотря на сложный рельеф и капризный климат, скотоводы Оверни добились выдающихся успехов, поэтому сюда ежегодно съезжаются тысячи профессионалов со всего мира – приобрести прекрасных высокопродуктивных животных. Нынешний форум – не исключение: ожидается 1500 экспонентов, из которых 300 зарубежных из 32 стран, и более 100 тысяч гостей. На 180 тысяч кв. м выставочной площади и 78 500 кв. м экспозиций разместятся 1300 племенных коров, 400 овец и коз, 300 лошадей. Все животные прошли строгий отбор, и некоторых из них по окончании саммита можно приобрести на аукционе. На стендах будут также представ-

лены корма, инновационное оборудование, в том числе доильное и для переработки молока, технологии строительства ферм, возобновляемые источники энергии, сельхозтехника и т.д.

Еще до открытия выставки, 2 октября, предлагаются поездки на весь день по нескольким темам: молочное и мясное скотоводство, овцеводство, посещение предприятий и ферм, где выращивается порода салерс. Эта порода, благодаря своей неприхотливости и скороспелости, в этом году выбрана для национального конкурса, в котором примут участие 400 лучших коров. Одновременно пройдет Европейский конкурс симментальской породы.

А 3 октября в престижном концертном зале «Зенит» состоится зрелищный показ животных в рамках Международного вечера животноводства и конференция, где будут продемонстрированы достижения французского животноводства.

Пройдут также конкурсы пород КРС: шароле, светлой аквитанской, лимузинской, обрак, герефордской, голштинской, монбельярд, бурой, нормандской, тарантезской и др.; овец: шароле, тексель, суффолк и иль-де-франс. Состоится презентация романовских овец, альпийских и зааненских коз, а также першеронской, арденнской, комтуа, бретонской

пород лошадей, мастер-класс кузнечного дела и стрижки овец.

Для посетителей приготовлены 35 экскурсий – в Национальный институт сельскохозяйственных исследований, на фермы, сыроварни, мясокомбинат, площадки по экспорту КРС и обширная деловая программа, включающая свыше 40 конференций актуальной тематики.

Организаторы позаботились и о том, чтобы пребывание зарубежных гостей во Франции было комфортным, а деловое общение – продуктивным. К их услугам – помощь в бронировании отелей и авиабилетов, получении визы, бесплатный вход на выставку и трансфер до центра города, аэропорта, ж/д вокзала, конференц-зал с доступом к Интернету, молитвенный зал, организация питания, экскурсий, консультаций и встреч с потенциальными клиентами в сопровождении переводчика, в том числе через «Стену контактов». Экспонентам, заинтересованным в выходе на международный рынок, окажут содействие опытные эксперты. Ведь главная цель Sommet de L'Élevage – совершенствование племенного животноводства во всем мире.

По вопросам организации поездки на саммит можно обратиться в Центр зарубежных стажировок: Юрий Колесник, директор, Москва, ул. Шаболовка, 34, тел. +7 499 648 00 11, e-mail: kolesnik@c-z-s.ru www.c-z-s.ru; Саммит животноводства: Бенуа Делалуа, руководитель международных проектов, тел. +33 (0)4 73 28 95 10, e-mail: bdelaloy@sommet-elevage.fr

20-23
НОЯБРЯ 2018

Россия | Краснодар
ул. Конгрессная, 1
ВКК «Экспоград Юг»

yugagro.org

25-я Международная выставка

сельскохозяйственной техники,
оборудования и материалов
для производства и переработки
растениеводческой сельхозпродукции



ЮГАГРО



12+

Организатор



Генеральный
партнер



Официальный
спонсор



Селекция Вашей прибыли



Стратегический
спонсор



Генеральный
спонсор



РОСАГРОТРЕЙД

Спонсоры выставки



Официальный
партнер



Спонсор
деловой программы



реклама

ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР ГОРДЕЕВ ПОРУЧИТ РАЗОБРАТЬСЯ С РОСТОМ ЦЕН НА МЯСНУЮ ПРОДУКЦИЮ

Алексей Гордеев, вице-премьер российского правительства, намерен дать поручение профильным ведомствам разобраться с ростом цен на мясную продукцию, сообщил представитель вице-преьера.



В середине августа Национальный союз мясопереработчиков (НСМ) обратился в Ассоциацию компаний розничной торговли с просьбой рекомендовать ритейлерам в ускоренном режиме по-

высить цены на мясную продукцию. НСМ объяснял это резким увеличением себестоимости, которое произошло из-за подорожания сырья и роста других расходов.

Исполнительный директор НСМ Екатерина Лучкина сообщила, что союз также обратился с письмом к Алексею Гордееву. «Обращение было спровоцировано затруднительным положением в мясоперерабатывающей отрасли, сложившимся в результате резкого роста цен на мясное сырье в 2018 году. Свинина с начала года подорожала в среднем на 30 %, мясо птицы – на 35 %, говядины – на 19 %», – отметила Лучкина.

РИА Новости

МИНСЕЛЬХОЗ: ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ АПК РОССИИ СОСТАВЛЯЕТ \$20 МИЛЛИАРДОВ

Экспортный потенциал российского агропромышленного комплекса составляет \$20 млрд и может быть удвоен, заявил первый заместитель министра сельского хозяйства Джамбулат Хатуов.

«К 2023 году мы должны нарастить экспортный потенциал России с нынешних \$ 20 млрд до \$45 млрд, более чем в два раза. Это самая важная государственная задача, и аграрии согласны с необходимостью ее решения», – сказал заместитель министра.

Он отметил, что Россия готова к поставкам не только зерновых, но и продукции переработки –

круп, муки, сахара, растительных масел, кондитерских изделий, молочных товаров. Нужно сделать так, чтобы их стоимость превосходила мировые аналоги.

«Это не сложная задача, но ее решение требует времени, технологий, развития мелиорации, модернизации сельхозпроизводства», – пояснил Джамбулат Хатуов. В числе целей на ближайшую перспективу он назвал проработку мер государственной поддержки для предпринимателей в сфере АПК.

«Бизнес Online»

EuroTier[®]
First in animal farming.



Ведущая выставка мирового масштаба для профессионалов животноводства

- 163 000 профессиональных посетителей, интересующихся новыми технологиями в скотоводстве, свиноводстве, птицеводстве и аквакультуре.
- Более 2 638 экспонентов на 250 000 м² выставочной площади.
- Обширная программа по животноводству и разведению, кормлению, содержанию, переработке и сбыту.
- Ведущие технологии в области регенеративной энергетики и децентрализованного энергоснабжения.

**13 – 16 ноября 2018
Ганновер, Германия**

ООО „ДЛГ РУС“ | Анна Сичко
тел: +7 499 250 8796 | E-Mail: A.Sichko@DLG.org

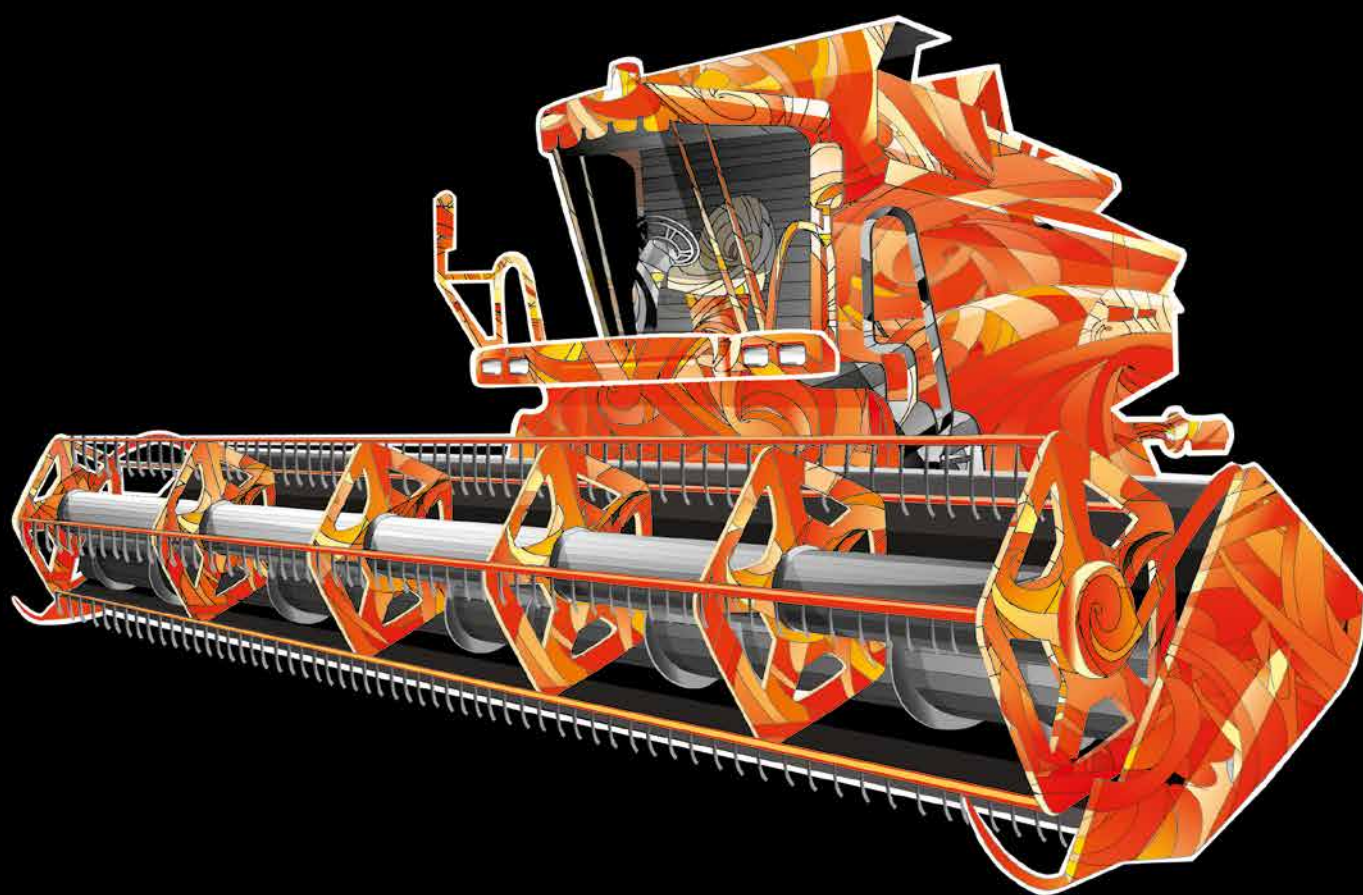
www.eurotier.com | facebook.com/eurotier

реклама



AGROSALON

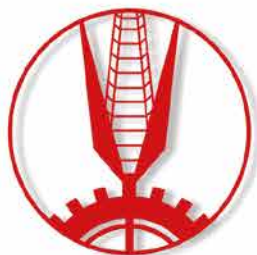
МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ



9-12 OCTOBER
ОКТАБРЯ 2018

WWW.AGROSALON.RU МОСКВА, РОССИЯ

ГОМСЕЛЬМАШ



Модельные ряды самоходных зерноуборочных и кормоуборочных комбайнов, комплексов для любых условий уборки. Техника для кошения трав, уборки картофеля, жатки, подборщики и другие агрегаты. Производство, оснащенное современным технологическим оборудованием. Система стандартов менеджмента качества ISO 9001-2015.

Самые жесткие испытания новой техники в ведущих испытательных центрах. Широкая сеть дилерских и сервисных центров, высокий уровень сервиса

ОАО «ГОМСЕЛЬМАШ»
ул.Шоссейная, 41,г.Гомель,
246004, Республика Беларусь
E-mail:post@gomselmash.by
тел./факс +375 (232) 59-15-55

реклама

www.gomselmash.by

«ГОМСЕЛЬМАШ»: ИННОВАЦИОННАЯ АГРОТЕХНИКА ДЛЯ РАЗВИТИЯ АПК

Главный тренд холдинга «ГОМСЕЛЬМАШ» – создание инновационной техники с набором опций и технических решений, позволяющих обеспечить внедрение в сельскохозяйственное производство цифровых технологий и других новшеств как действенных механизмов повышения продуктивности его работы. При этом новые машины, пополняющие семейство агротехники «ПАЛЕССЕ», неизменно сохраняют важное преимущество «предшественников» – более доступную по сравнению с аналогами стоимость.



Комбайн зерноуборочный самоходный КЗС-2124 «ПАЛЕССЕ GS2124»

«УМНЫЙ БЕСПИЛОТНИК»

Значительным потенциалом экономичности обладают новинки компании в зерноуборочном комбайностроении – его основной специализации, которая сегодня выходит на более высокий уровень развития. Так, новый КЗС-2124КР «ПАЛЕССЕ GS2124» первые пользователи охарактеризовали как суперкомбайн. Этот видный

представитель зерноуборочной техники премиум-класса отличается не только 530-сильным двигателем – впечатляющие технологические возможности GS2124 определили ширина молотильно-сепарирующего устройства (1700 мм), его исполнение и принцип работы. Барабан-ускоритель обеспечивает предварительное ускорение и равномерное рас-

пределение хлебной массы перед подачей на основной молотильный барабан, значительно повышая продуктивность его работы. Отбойный битей специальной конструкции направляет массу двумя равномерными, динамично движущимися потоками к обоим роторам соломосепаратора. Обернутые неподвижными решетчатыми деками, они интенсивно враща-

ются во встречных направлениях, производя эффективную сепарацию остаточного зерна.

Система автовождения позволяет с высокой точностью управлять технологическим процессом в беспилотном режиме, обеспечить оптимальный баланс производительности и качества уборочных работ, минимизировать потери и получить от техники максимальную отдачу. Этому способствует также система видеонаблюдения. В свою очередь система точного земледелия Trimble и современный бортовой компьютер дают сельхозпредприятиям возможность на основе автоматической обработки показателей урожайности оптимизировать способы внесения удобрений для повышения продуктивности полей.

В конструкцию комбайна введен также половоразбрасыватель. Применены реверсивный вентилятор и пассивная система очистки экрана перед блоком радиаторов, использован воздушный фильтр со встроенным предочистителем и вращающимся воздухозаборником. Кабина оператора отличается повышенной эргономичностью и комфортом.

«Прототипом» комбайна GS2124, первые опытные образцы которого вышли на поля в нынешнем сезоне, стал успешно применяемый сельхозпредприятиями КЗС-1624-1 «ПАЛЕССЕ GS16» (530 л.с.) с аналогичной комбинированной схемой обмолота и сепарации. В то же время есть ряд других инженерных решений, которые дела-

ют комбайны эффективными при уборке больших объемов зерновых, зернобобовых, кукурузы на зерно и других обмолачиваемых культур высокой урожайности. Это в том числе бункер вместимостью 10 м³, применение в качестве основного адаптера фронтальной жатки шириной 9,2 м с электрогидравлическим копированием рельефа поля, надежным режущим аппаратом с системой попарного чередования сегментов и планетарным редуктором в приводе.

ПЕРВЫЙ ГАЗОВЫЙ

Уже более 10 лет аграрии в различных регионах России при уборке всего многообразия обмолачиваемых культур используют комбайн КЗС-1218 «ПАЛЕССЕ GS12» (330 л.с.). За это время выпущена уже целая серия востребованных машин. Она включает в том числе полноприводную и адаптированную для уборки риса модификацию GS12. При различном исполнении ходовой части и других особенностях конструкции комбайны серии объединяет общее преимущество – двухбарабанная схема обмолота с предварительным ускорением подачи хлебной массы. Она доказала свою эффективность, в том числе при уборке влажных культур.

Новейшая модификация комбайна GS12 – GS12A1 – оснащена боковыми пластиковыми капотами. Она также отличается усиленной наклонной камерой с пылеотсосом, увеличенным до 9 м³ зерновым бункером с вибродном

и другими улучшениями в конструкции.

Используя надежные технические решения, воплощенные в GS12A1, белорусские конструкторы сегодня создают новые, еще более эффективные машины. В их числе – не имеющий аналогов в мире комбайн КЗС-4118К «ПАЛЕССЕ GS4118К», работающий на компримированном природном газе метане.

Машина оснащена газовым двигателем CUMMINS IS12G мощностью 350 л.с. экологического класса Stage V. В моторной установке применяются инновационная реверсивная система очистки радиатора, трехступенчатая система очистки воздуха ENTAROL XD с центробежным воздухозаборником, система каталитической нейтрализации выхлопных газов, активная система очистки радиатора CLEAN FIX.

Продуманная концепция газобаллонного оборудования включает 8 углепластиковых сверхлегких баллонов общим объемом 1816 л, что позволяет комбайну работать без дозаправки в течение 8-10 часов. Используются также современные клапаны и системы безопасности газовых емкостей, соответствующие стандартам ECE R 110 и ISO 15500, пылевлагозащитная мультизаправочная система, новейшая система питания двигателя с двойной фильтрацией газового топлива.

Газомоторный комбайн GS4118К опционально оснащается системой картирования урожай-



Комбайн зерноуборочный
КЗС-1218А-1 «ПАЛЕССЕ GS12А1»



Комбайн зерноуборочный самоходный
КЗС-1624-1 «ПАЛЕССЕ GS16»

ности, видеосистемой, системой GPS-мониторинга, светодиодной оптикой, автоматическим сцепным устройством, системой автоматической централизованной смазки.

Экономическую эффективность комбайна GS4118K доказывает тот факт, что использование сравнительно недорогого газового топлива позволяет сельхозпредприятиям существенно снизить затраты на горюче-смазочные материалы.

ГИБРИДНЫЕ, РОТОРНЫЕ, КЛАВИШНЫЕ...

На полях Кубани, в Курской области и на юге Украины проходят испытания разработанные на основе модификации GS12A1 новые комбайны КЗС-3219КР «ПАЛЕССЕ GS3219» (390 л.с.). Наряду с основным молотильным барабаном они оснащены барабаном-ускорителем. А их надежный скоростной «тандем» дополняет высокопроизводительный соломосепаратор роторного типа. Эти машины с гибридной технологической схемой предназначены для продуктивной уборки зерновых, зернобобовых, кукурузы на зерно и других обмолачиваемых культур высокой урожайности. Используемые технические решения позволяют GS3219 обеспечивать производительность на 25-30 % выше, чем GS12A1.

Среди новейших разработок компании «Гомсельмаш» – еще один комбайн с гибридной схемой КЗС-1319 «ПАЛЕССЕ GS13» (400 л.с.), КЗС-1119Р «ПАЛЕССЕ GS19R» (400 л.с.) с роторным типом молотильно-сепарирующего

устройства и осевой подачей хлебной массы, а также КЗС-2221К «ПАЛЕССЕ GS2221К» (390 л.с.) с трехбарабанным МСУ и клавишным соломотрясом.

У «Гомсельмаша» есть новое выгодное предложение и для небольших фермерских хозяйств – экономичный КЗС-575 «ПАЛЕССЕ GS575» (155 л.с.). Он надежен в работе, прост в управлении и обслуживании.

Вместе с тем с высокой отдачей на российских полях продолжают работать надежно проверенные жаткой однобарабанные комбайны с клавишными соломотрясами. Это – «ПАЛЕССЕ GS10» (250, 260, 300 л.с.), имеющий новую версию на гусеничном ходу; «ПАЛЕССЕ GS812» (210 – 240 л.с.) и его модификации с копнителем для соломы, на армированных резиновых гусеницах и для уборки риса. Небольшие фермерские хозяйства отдадут предпочтение бюджетной модели «ПАЛЕССЕ GS5» (180, 210 л.с.).

ЭКОНОМИЧНЫЕ «УНИВЕРСАЛЫ»

В отечественном кормопроизводстве наряду с прицепной и навесной техникой холдинга «Гомсельмаш» активно задействованы комбайны КСК-600 «ПАЛЕССЕ FS60» (235 л.с.), КВК-800 «ПАЛЕССЕ FS80» (450 л.с.), комплексы К-Г-6. Для качественной и экономически эффективной заготовки всех видов измельченных кормов предназначены и комбайны, пополнившие продуктовую линейку компании в течение последних лет. Это мощный КВК-8060 «ПАЛЕССЕ FS8060»

(600 л.с.), а также КВК-6025 «ПАЛЕССЕ FS6025» (255 л.с.) и КВК-6033С «ПАЛЕССЕ FS6033С» (330 л.с.) с бункером и на гусеничном ходу.

Максимальная загруженность и быстрая окупаемость гарантирована самоходным косилкам КС-100 «ПАЛЕССЕ CS100» (110 л.с.) КС-200 «ПАЛЕССЕ CS200» (210 л.с.). Так, модель CS100 может оснащаться 3-метровой ротационной жаткой с бильным плющильным устройством, 7-метровой валковой жаткой, в качестве опции оснащаемой беспальцевым режущим аппаратом, а также 5-метровой шнековой жаткой с вальцевым плющильным устройством с обрезаемыми вальцами. Благодаря этому машина работает как на раздельной уборке зерновых колосовых, зернобобовых, крупяных культур, так и на заготовке кормов из трав.

Для повышения рентабельности агробизнеса создано новое мобильное энергетическое средство МС-350 «ПАЛЕССЕ MS350» (350 л.с.), оснащенное системой картирования урожайности Trimble. «Умная» машина представляет новое поколение знаменитых «УЭСов» «Гомсельмаша». А эта проверенная техника давно и эффективно применяется агропредприятиями, в том числе в составе кормоуборочных комплексов К-Г-6, а также с ротационными 3-секционными навесными косилками-плющилками КГР-9 «ПАЛЕССЕ СН90» шириной захвата 9 м, выпускаемыми в различных модификациях с различными вариантами навешивания.



Комбайн зерноуборочный самоходный КЗС-575 «ПАЛЕССЕ GS575»



Комбайн зерноуборочный самоходный КЗС-4118К «ПАЛЕССЕ GS4118К»



Комплекс высокопроизводительный кормоуборочный КВК-8060 «ПАЛЕССЕ FS8060»

MS350 может использоваться и как трактор, и в качестве энергосредства. В агрегате с другими агромашинами «универсал» выполняет широчайший спектр сельскохозяйственных работ, включая дискование, вспашку, культивацию с боронованием, предпосевную обработку почвы, внесение органических удобрений, уборку кормов. Новинку отличает эргономичная кабина оператора, которая поворачивается на 180 градусов.

К ПРИБЫЛЬНОМУ АГРОБИЗНЕСУ
Линейку техники «Гомсельмаша», которая постоянно совершен-

ствуется и развивается, пополнил также 6-рядковый початкоуборочный комбайн КП-6 «ПАЛЕССЕ MS6» с двигателем мощностью 230 л.с., обеспечивающий бережную и продуктивную уборку кукурузы в початках. Вместе с тем холдинг предлагает сельхозпредприятиям 3 базовых модели и 10 модификаций полуприцепных картофелеуборочных комбайнов, в том числе с боковым подкопом гребней. Они имеют различную производительность и способны накапливать в бункере от 2 до 6 тонн картофеля. Выпускаются также машины высокого инже-

нерного уровня для уборки хлопка и свеклы.

Разрабатываемые и уже проверенные полевые агромашины «ПАЛЕССЕ» – это современная техника, которую отличает доступная стоимость. Вместе с тем она обеспечена оперативным сервисным обслуживанием. В сочетании эти факторы делают востребованную продукцию холдинга «ГОМСЕЛЬМАШ» эффективным и надежным средством прибыльного сельхозпроизводства.

www.gomselmash.by
+375 (232) 59-15-55



Самоходная косилка
КС-100 «ПАЛЕССЕ CS100»



Комбайн початкоуборочный самоходный
КП-6 «ПАЛЕССЕ MS6»

Перспективы и проблемы российского рынка органического продовольствия

Органическое сельское хозяйство, о необходимости развития которого мечтали россияне, приобретает официальный статус: закон «О производстве и обороте органической продукции» прошел первое чтение в Государственной думе РФ.

БОРИС МЕДНИКОВ



Любой бизнес, в том числе и формирующийся новый сегмент агрорынка, требует оценки проблем, рисков и перспектив. В связи с чем Союз органического земледелия совместно с Министерством сельского хозяйства РФ, ФГБУ «Россельхозцентр» провел исследования текущего состояния органического сельского хозяйства (ОСХ) и представил результаты анкетирования на открытом совещании.

В опросах и 100 профильных мероприятиях приняли участие свыше 400 сельхозтоваропроизводителей из разных регионов России, представители 51 регионального органа АПК, 41 аграрного вуза, 10 торговых организаций, 30 ведущих экспертов органической отрасли, в том числе зарубежных. К работе также подключились ФГБОУ ДПО «Федеральный центр сельскохозяйственного консультирования и переподготовки кадров АПК», ФГБНУ «Федеральный научный центр аграрной экономики и социального развития сельских территорий – Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства» (ФГБНУ ФНЦ ВНИИЭСХ), ФГБНУ ВНИИ фитопатологии, ФГНУ ВНИИ биологической защиты растений, Фонд «Сколково», РИСИ и Экологический Союз (Санкт-Петербург).

ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК

Данные исследований показывают, что мировой рынок органического продовольствия (ОП) активно развивается и демонстрирует двузначные темпы роста. Сегодня в пятнадцати странах мира 10 % всех сельскохозяйственных земель являются органическими, а в Лихтенштейне их доля приближается к 40 %.

По данным Organic Monitor,

потенциал мирового рынка ОП оценивается в 290 млн долларов США, в том числе для стран ЕС – 130 млн. Пока же он составляет 90 млрд долларов США, а объем продаж органических продуктов в США – 38,9 млрд евро, в Германии – 9,5 млрд, во Франции – 6,7 млрд и Китае – 5,9 млрд евро. Самые высокие расходы на душу населения отмечены в Швейцарии (274 евро), а в Дании – наивысшая доля органического рынка (9,7 % всего продовольственного рынка). По прогнозам до 2020 года рынок ОП будет в среднем увеличиваться на 15,5 %. Дальнейший рост рынка ОСХ тормозит дефицит земельных ресурсов. В связи с чем Россия, обладающая большим запасом чистых земель, может стать поставщиком органического сырья в страны ЕС, США, Японию, Китай. Например, Томская область уже сотрудничает в этом направлении с Данией.

Перспективы России на мировом рынке органической продукции экспертно оцениваются в 10-15 %. Пока же в страны ЕС экспортируют свою продукцию (преимущественно зерновые и масличные) 16 сертифицированных производителей РФ. По оценкам международных экспертов, рынок органических продуктов России составляет 120 млн долларов США. Однако пока только 0,12 % сельхозземель (246 тыс. га) сер-

тифицированы как органические по международным стандартам, а агrobiотехнологии используются лишь на 2 % от потенциала. Сейчас в России 70 сертифицированных органических сельхозпроизводителей, из них по международным стандартам – 53 хозяйства. Но в основном они полеводческого направления, поскольку спрос внешнего рынка ограничен растениеводческой продукцией (зерновые и масличные). Аккредитованных же производств переработки всего два. Это создает определенную зависимость российских предприятий ОСХ от услуг трейдеров. И, как только внешний рынок насытится, российские аграрии могут потерять конкурентные преимущества.

Следует учесть, что на международном рынке ОП Россия начнет конкурировать с Украиной и Казахстаном. Также проблемы экспорта ОП могут возникнуть из-за политической ситуации. В связи с этим важно развивать внутренний рынок, который пока находится в зачаточном состоянии, но его потенциал может достигать 10 % от всего продовольственного рынка России. Важно и то, что затраты на реализацию ОП на внутреннем рынке ниже, поскольку при экспорте в страны ЕС продукции, а также ввозе семян и препаратов из-за рубежа не придется платить налог на импорт. То есть цена на





продукцию ОСХ будет включать основные затраты на выращивание растений и животных, расходы на анализы, подтверждение статуса хозяйства и самой продукции органического и комиссию трейдеру. Кроме того, внедрение органического сельского хозяйства и биологизация земледелия обеспечат до 70 % здорового образа жизни россиян через качественное питание и безопасную окружающую среду.

РОССИЙСКИЙ БАЗИС ОСХ

Данные исследования свидетельствуют, что в России востребованы органические товары (бакалея, свежие натуральные овощи, фрукты, молочные локальные продукты), которые способны конкурировать по качеству и цене с зарубежными. Поэтому у нас более экономически успешны производители ОП в секторе В2С.

Однако специалисты сельского хозяйства считают перспективным

развитие ОСХ и в сегменте В2В. Тем более что переход на технологии органического сельского хозяйства на условиях преко контракта под конкретные заказы может быть осуществлен в течение 1–3 лет. Но для этого необходимо каждый год переводить на органический тип не менее 200–300 сельхозпроизводителей. Ряд условий, которые позволяют формировать ОСХ в России, уже существует:

- накоплено огромное количество решений, готовых к встраиванию в комплексные технологии производства по органическим стандартам, с эффективностью, сравнимой с традиционными системами земледелия;

- 5-я часть респондентов положительно оценивают вклад ОСХ в здоровье населения и охрану окружающей среды, 7 % – гуманное отношение к животным;

- на ближайшие годы запланированы научно-практические работы по адаптации агротехно-

логий ОСХ в нескольких аграрных вузах, в 24 учебных заведениях намерены включить в общие программы обучения лекции специалистов-практиков ОСХ;

- действует локальная отраслевая программа «Органическое сельское хозяйство» в рамках приоритетного проекта «Экспорт продукции АПК»;

- приняты ГОСТы, регламентирующие качество ОП:

- ГОСТ 33980-2016 «Продукция органического производства. Правила производства, переработки, маркировки и реализации»;
- ГОСТ Р 57022-2016 «Продукция органического производства. Порядок проведения добровольной сертификации органического производства»;

ГОСТ Р 56104-2014 «Продукты пищевые органические. Термины и определения».

Важно, что развитие ОСХ даст толчок развитию биологизированного сельского хозяйства и нескольких отраслей сельского хозяйства: селекция и генетика; биологические и органические удобрения; энтомофаги; биологические кормовые добавки и пробиотики; точное земледелие; IT-технологии мониторинга и прогнозирования; специальная техника и оборудование.

ПЕРВООЧЕРЕДНЫЕ ЗАДАЧИ РЫНКА

Но все эти условия фрагментарны. Кроме того, есть объективные причины, тормозящие развитие рынка ОП. Среди главных – изменение эмоционального отношения людей к ОСХ на более приземленное, коммерческое. Пока же ситуация на внутреннем рынке не выглядит оптимистично:

53 % сельхозпроизводителей полностью продают свой урожай, пятой части фермеров удается реализовать 60–80 % продукции.

Поэтому лишь 27 % сельхозпроизводителей готовы заняться ОСХ, причем при условии, что можно продать продукцию с наценкой 30 %;

только треть из ответивших уверенительно готовы пройти процедуру сертификации, что вполне объяснимо, так как ее стоимость составляет 2 тыс. евро;

хотя свыше 95 % аграриев считают свою продукцию экологически безопасной, лишь около 60 % из них готовы гарантировать орга-

та. Информация об органическом сельском хозяйстве, разъяснения, споры – все должно быть максимально открытым и доступным. Только гарантия контроля, обязательная 100 % сертификация самой продукции, условий ее производства, упаковки, хранения обеспечивают бонусы сельхозпроизводителю и торговой сети: добавленную стоимость, хорошие перспективы экспорта, торговую надбавку и право специальной маркировки. Так, председатель

деятельствуют, что информации об органическом сельском хозяйстве доверяет лишь пятая часть респондентов, а большая часть ориентируется в основном на официальные данные МСХ РФ и Россельхозцентра.

Пройти международную сертификацию сложно: нет агрономов-органиков, опыта органического производства, нет специалистов по защите растений, российских препаратов и сортов, удовлетворяющих требованиям данного



нические стандарты качества своей продукции: всего 6,5 % участников опроса имеют международный сертификат и 55 % – российский сертификат качества продукции;

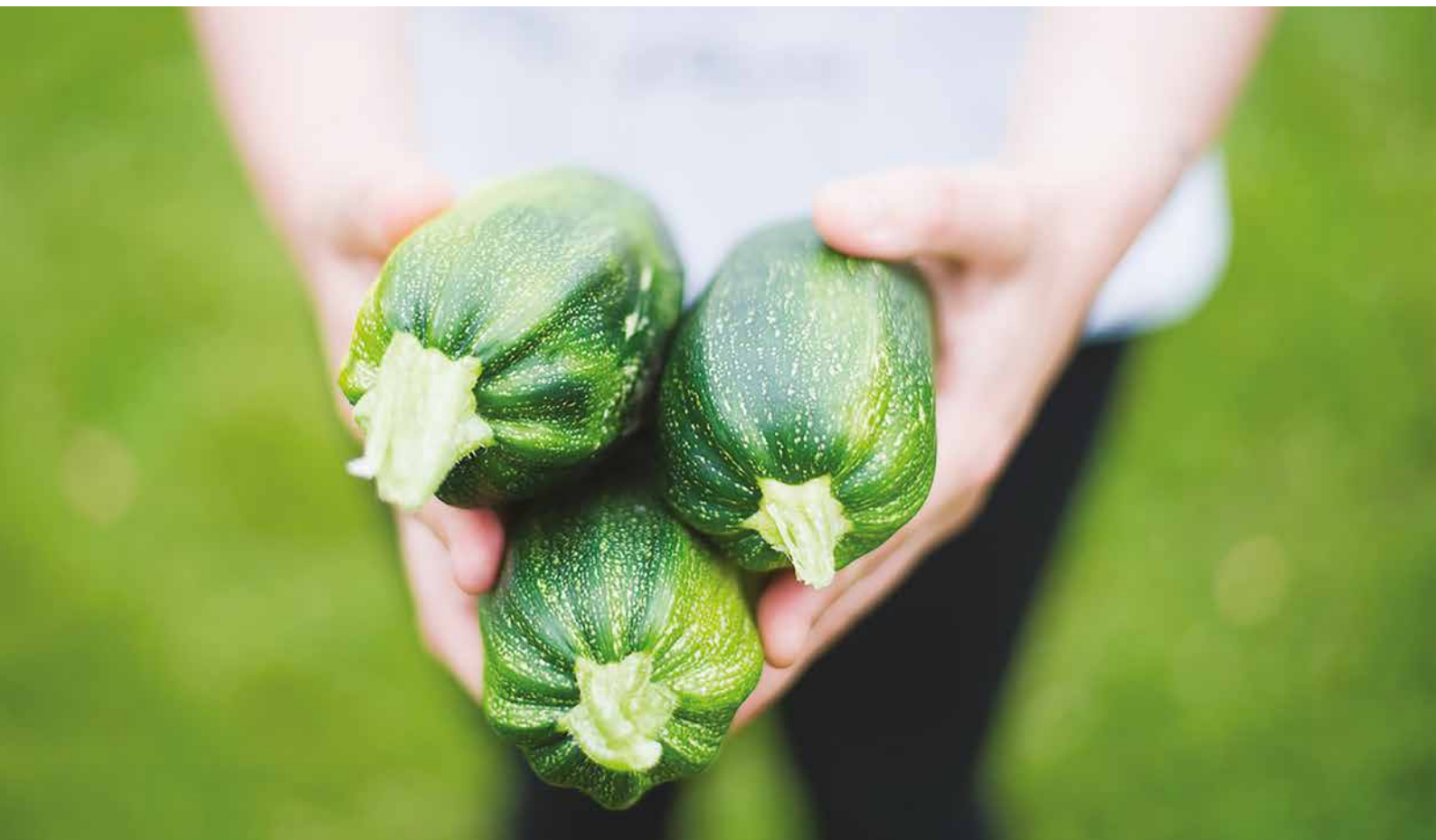
треть фермеров, несмотря на то что в 64 % хозяйств есть агрономы, не соблюдают севооборот, не ведут собственное семеноводство, без которого невозможно экономически эффективное ОСХ.

Рынок ОП базируется не столько на сертификации, сколько на доверии. Важна история продук-

Союза органического земледелия Сергей Коршунов отмечает важность честной и открытой позиции сельхозпроизводителей: «На Западе, где рынки органического сельского хозяйства уже сложились, фермеры открыты, а у нас почему-то воспринимают друг друга как конкурентов. Необходимо больше взаимодействовать, находить коллегиальные решения, открыто обсуждать проблемы и находить пути их решения».

Данные же исследования сви-

типа сельского хозяйства. Важно учитывать, что первые три года, пока не создана устойчивая система, хозяйство несет потери. В среднем на 1 га зерновых расходуется 250 евро, кормовых культур – 350 евро. Поэтому 60 % участников опроса полагаются на государственную поддержку. Однако она недостаточна. Нужно менять оценку деятельности предприятий, учитывать не только валовой сбор продукции, но и вложения в восстановление пло-



дородия почвы, защиту водоемов, других компонентов окружающей среды. К сожалению, в стране нет шкалы, по количеству баллов которой можно судить о влиянии аграрного производства на состояние экосистемы, здоровье населения, качестве (полноценности и безопасности) сельхозпродукции и в соответствии с которой определять уровень господдержки агропредприятий.

Система контроля ОСХ довольно затратная и многоступенчатая, а в нашей стране нет аккредитованных специалистов и организаций, которые имеют право выдавать международный сертификат. Пока приходится пользоваться услугами организаций Чехии, Германии, Дании и, соответственно, платить за проверки намного больше, чем аграрии-органики в странах ЕС, а также Украины и Казахстана.

Поэтому необходимо на базе Россельхозцентра создавать такую структуру.

Еще одно препятствие – разные требования к документации в различных регионах страны и несоответствие требований по агротехнике двух типов земледелия. Например, многие международные биопрепараты для органического производства не включены в официальный российский реестр средств ухода за растениями. Фермеры не только не получают на них субсидии, но и могут попасть под штрафы. Российские же биопрепараты – аналоги европейских – не зарегистрированы в международном перечне препаратов, допущенных международными органическими стандартами. Нужно действовать в двух направлениях – регистрировать российские продукты для органи-

ческого производства за рубежом, а западные – в России. Необходимо активизировать их сертификацию. Разработчикам таких средств нужна поддержка МСХ РФ при взаимодействии с органами сертификации, а возможно, и изменение порядка сертификации биопрепаратов. Также нужно создать межрегиональный координационный совет по органическому сельскому хозяйству, который будет регулировать междисциплинарные разногласия, согласовывать нормативы и правила органического типа хозяйства.

Другая острейшая проблема – дефицит кадров. Нужны энтомологи, фитопатологи, агрономы по защите растений, умеющие применять энтомофагов, опылителей, биопрепараты и биоудобрения, а также перерабатывать органические отходы. Вузы почти не гото-

вят таких специалистов, а повышать свою квалификацию готова лишь половина опрошенных сельхозпроизводителей. Причем в основном в форме дистанционного обучения на протяжении максимум трех дней, уделяя в основном внимание прикладным и практическим вопросам.

Поскольку органическое сельское хозяйство и в Европе, и у нас ориентировано на средние и небольшие фермерские хозяйства (например, при площади хозяйства 1500 га количество молочного скота на ферме не должно превышать 200 голов), а объем заказов начинается от 2 тыс. тонн продукции, стране требуются хорошие российские трейдеры, понимающие специфику органи-

ческой продукции – нюансы ее упаковки, транспортировки, хранения.

Недоверие населения – еще один камень преткновения. Для развития внутреннего рынка необходимо формировать спрос. Сегодня он фактически отсутствует из-за низкой покупательной способности россиян, их слабой осведомленности о преимуществах органической продукции. Крупные федеральные сети эксплуатируют тренды «натуральное» и «фермерское», не понимая проблем с таким продовольствием и преимуществ ОП, а сегмент покупателей сертифицированной органической продукции сформирован лишь у небольших специализированных магазинов. Поэтому, как и

в Европе, нужна доступная каждому платформа, на которой в реальном времени будут размещены все данные о хозяйствах и выпускаемой продукции. Это поможет наладить ее оборот в цепочке производителей органических семян, молодняка, товарной продукции, кормов, предприятий переработки, которые тоже должны придерживаться органических принципов, и торговых сетей. Участники рынка должны подписать хартию и соблюдать ее правила.

Конечно, сейчас больше вопросов, чем ответов, но главное, что в 2018 году замкнутый круг препятствий отечественному органическому сельскохозяйственному производству удалось прорвать. Теперь дело за сообществом.

ВЫСТАВКА

III-я агропромышленная специализированная

8-10
ноября
2018



РОСКРЫМ
АГРО

реклама

www.dominanta-expo.com

+7 (978) 71 83 200 +7 (978) 877 71 49

место проведения:

г. Симферополь
Объездная дорога, 20
Connect Crimea

организатор:
Рекламно-выставочная компания
Доминанта





Демонстрация потенциала

В Краснодарском крае состоялась XVI международная агропромышленная выставка сельхозтехники «Золотая Нива».

В этом году в мероприятии приняла участие 381 российская и иностранная компания из 43 регионов РФ и 19 стран дальнего и ближнего зарубежья. «Золотую Ниву» посетили свыше 21 тысячи специалистов отрасли, в том числе главы сельских администраций, начальники сельхозуправлений, руководители хозяйств, агрономы, зоотехники, инженеры, главы КФХ, индивидуальные предприниматели.

Ставший традиционным, агро-

промышленный форум снискал заслуженный авторитет среди специалистов и с каждым годом привлекает все больше представителей деловых и научных кругов, потенциальных инвесторов. Уникальный симбиоз демонстрационных и деловых возможностей агропромышленной выставки «Золотая Нива» способствует ускорению инновационных процессов в аграрном секторе и в целом содействует экономическому развитию АПК Кубани.

Заместитель главы администрации Краснодарского края А.Н. Коробка в приветствии к участникам и гостям выставки сказал: «Для Кубани, как для крупнейшего в России производителя сельхозпродукции, выставки такого уровня имеют особое значение. Чтобы увеличивать объемы производимой продукции, повышать ее качество, рентабельность и конкурентоспособность, нам необходимо высокотехнологичное оборудование. А здесь



сельхозпроизводитель может не только увидеть, но и оценить новейшие технические разработки непосредственно в полевых условиях».

В торжественном открытии приняли участие министр сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности края Федор Дерекa, министр транспорта и дорожного хозяйства региона Анатолий Вороновский, исполняющий обязанности главы Усть-Лабинского района Сергей Смирнов, а также коммерческий директор компании «Ростсельмаш» Алексей Швейцов.

«Агропромышленный комплекс – одна из основ экономики края. Однако дальнейшее развитие отрасли будет невозможным без технического перевооружения, внедрения мощной и надежной техники», – отметил Федор Дерекa в приветственном слове.

Министр добавил, что в вопросе сельхозмашиностроения Кубань идет в ногу со временем. В крае налажен выпуск зерноуборочных комбайнов, тракторов, почвообрабатывающих машин. организо-

ваны поставки техники по лизингу. Только за последние три года региональные сельхозпредприятия приобрели новую технику на сумму 25 млрд рублей.

С каждым годом территория





выставки становится более благоустроенной и комфортной. Так, в этом году организаторы расширили площадь стационарной экспозиции – появились новые секторы, увеличено количество парковочных мест для участников и посетителей, которых с каждым годом становится больше. Разбита парковая зона. Оборудована обширная площадка под кафе, где для посетителей на протяжении всех дней работы выставки проходило захватывающее дух кулинарное шоу, а также выступала скрипачка-виртуоз мирового уровня Тамара Сидорова.

Деловая программа этого года на «Золотой Ниве» была максимально насыщенной. В рамках выставки прошли круглые столы, семинары и совещания по развитию сельскохозяйственного производства, где активно обсуждались проблемы и перспективы аграрной отрасли в регионах России. Участники знакомились с современной сельскохозяйственной техникой и инновационными аграрными технологиями.

Возможности российского сельхозмашиностроения для решения глобальных задач агропромышленного комплекса были

представлены на примере генерального спонсора выставки – компании «Ростсельмаш».

Так, гости форума ознакомились с ультрапроизводительным комбайном RSM 161, а также с уже зарекомендовавшей себя техникой. Обширные экспозиции с последними новинками и завоевавшими популярность образцами техники представили такие крупные компании, как «Бизон-Трейд», «Альтаир СМ», «Маскио-Гаспардо Россия», «БДМ-Агро», «Сеть Агро-маркетов», «Мировая Техника – Кубань», «Супертехника», ДИАС, «Коммерческие автомобили – Группа ГАЗ».

Отличительной чертой и неотъемлемой частью выставки является полевая демонстрация техники и технологий. Компании-участники в реальных условиях на подготовленных агрофонах показали возможности своих лучших орудий и техники.

В этом году компании, работающие в сфере растениеводства, показали преимущества сортов и гибридов многих сельскохозяйственных культур, а также продемонстрировали эффект применения средств защиты растений, удобрений и другой

агрохимической продукции.

Также в разрезе растениеводческой тематики на экспериментальном поле компании «Соевый комплекс» впервые в Краснодарском крае прошел демопоказ автоматического растворного узла минеральных смесей.

По итогам выставки были заключены сотни договоров на поставку техники в разные регионы России. Согласно подсчетам представителей организаторов, за период работы форума предприятиям-участникам удалось реализовать до 70–90 процентов сельхозтехники.

По мнению большинства участников выставки, теперь она – идеальная площадка для встреч профессионалов аграрного бизнеса.

«Золотая Нива–2018» наглядно показала: предприятия отрасли на сегодня накопили достаточный потенциал, чтобы в полном объеме удовлетворять потребности аграрно-промышленного комплекса страны.

По релизу выставки





БЕЛГОРОДСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА
» БЕЛЭКСПОЦЕНТР

**5-7
сентября 2018**

XXIII межрегиональная
специализированная выставка
под Патронажем ТПП РФ

**Белгород
АГРО**

г. Белгород, ул. Победы, 147-а
Т./ф. (4722) 58-29-66, 58-29-68, 58-29-41
www.belexpocentr.ru; e-mail: belexpo@mail.ru

реклама



Михаил Абовьян:

«С технологической точки зрения New Holland демонстрирует непрерывный рост»



Бренд New Holland Agriculture, входящий в концерн CNH Industrial, активно работает над перспективными технологиями и открыт инновациям, которые значительно облегчают работу в полях. С 1895 года главная цель компании остается неизменной – помочь фермерам в достижении максимальной производительности. О том, как это происходит на российском рынке, во время выставки «Золотая Нива» в Усть-Лабинске рассказал бизнес-директор по сельскохозяйственному оборудованию New Holland Agriculture Михаил Абовьян.

– Сегодня, по мнению многих экспертов, состояние российской экономики, в том числе ее аграрного сектора, весьма неопределенное и близкое к стагнации. Как это влияет на продажи техники?

– После увеличения объемов продаж сельхозтехники в 2017 году на 35 % сегодня наблюдается значительное замедление динамики. В начале года мы ожидали дальнейшего роста, однако первый квартал показал, что пока эти надежды не оправдались. Но, скорее всего, по объемам продаж этот год будет не хуже предыдущего.

– В чем причина такого оптимизма? За счет чего планируете повторить прошлогодний результат?

– У компании есть все средства, чтобы поддержать текущий уровень продаж. Дело в том, что не всегда рост, который мы планируем, напрямую связан со взрывным или поступательным ростом рынка. Сегодня наша задача – повысить долю присутствия на рынке, чтобы впоследствии увеличить продажи. Поэтому большее внимание сейчас уделяется не количеству, а качественному развитию наших дилеров. Ведь если аграрий покупает нашу технику, он может быть спокоен за ее эксплуатацию. А дилер должен обеспечить все условия для качественного и своевременного ремонта и обслуживания машин, чтобы они всегда были в строю. Уже сделано несколько успешных шагов по совершенствованию дилерской сети,

и наша доля рынка снова демонстрирует стабильный рост.

– Кто в вашей компании делает прогнозы дальнейшего развития? Какими аналитическими данными вы пользуетесь?

– Возглавляемый мной департамент занимается этой аналитикой, используя официальные источники, имеющиеся в нашем распоряжении. Основной – это статистика Ассоциации европейского бизнеса (АЕВ), которая объединяет все западные бренды, работающие в России. Наши производители, к сожалению, данные туда не представляют. Прежде всего, мы отслеживаем динамику розничного рынка, пользуемся и данными по отгрузкам заводов дилерам. В первую очередь фоку-

сируемся на тех машинах, которые выходят в поле. На основании ежемесячных статистических данных имеем возможность, как и любой другой производитель, координировать свои действия по производству, по импорту техники, которая не локализована в России. И, соответственно, с той же периодичностью корректировать планы.

– Не могли бы вы озвучить сравнительные цифры по рынку сельхозтехники в 2017-м и 2016 годах?

– В 2016-м рынок тракторов импортных брендов в России составил примерно 1,9–2 тысячи. В 2017 году, для сравнения, он вырос до 2,5 тысяч единиц. Такая же цифра заложена в нашем прогнозе и на этот год. Общий рынок комбайнов составляет поряд-

ка 5,5–6 тыс. единиц, из которых 5 тысяч – это продукция «Ростсельмаша». То есть объем западных брендов уборочной техники в 2017 году, по нашим оценкам, составил 800–1000 единиц. Но в 2018 году рынок будет меняться. Хотя бы в силу того, что сегодня не предусмотрено мер поддержки зарубежных брендов. В программу 1432 по субсидированию техники вошел только CLAAS, остальные компании в ней не участвуют. Мы тоже работаем в обычной, чисто экономической ситуации, в открытом конкурентном рынке, и, думаю, в этом году у всех производителей, кроме CLAAS, продажи комбайнов несколько снизятся.

– Возможно, ситуация улучшится, если ваш завод в Набережных Челнах тоже войдет в программу 1432?

– На этом предприятии мы собираем лишь одну модель комбайна, СХ6.90, и в основном оно сфокусировано на сборке тракторов 7-й и 8-й серий под брендом New Holland. Уровень локализации там достаточно серьезный. Мы единственные среди западных производителей, кто производит собственные кабины для тракторов. Сегодня процесс локализации постоянно углубляется. Весь последний год мы занимаемся утверждением необходимой документации, чтобы тоже войти в госпрограмму 1432.

– У компании есть какие-то «подушки безопасности» на случай ухудшения экономической ситуации?

– Думая о будущем, стараемся не заглядывать дальше, чем на год вперед. В конце 2018-го, когда придет время подводить итоги,





появится больше понимания, каковы перспективы на 2019-й. Тогда и будем просчитывать превентивные меры по снижению рисков.

– То есть с российского рынка уходить не планируете ни при каких обстоятельствах?

– Ни в коем случае! Даже в 2015 году, когда рынок в разы сократился, мы не думали об уходе. Наоборот – провели на нашем заводе новый этап локализации.

– Основная проблема сегодня, по единодушному мнению экспертов, – это падение покупательского спроса, причем на все товары. Верите ли вы, что коопе-

рация хозяйств может оживить рынок сельхозтехники?

– Пока мы не видели удачных примеров такой кооперации. Это объяснимо спецификой сельского хозяйства и российского менталитета. Полевые работы проводятся в сжатые сроки, и, значит, участникам кооперации придется договариваться о порядке использования техники. А наши фермеры даже в большей степени индивидуалисты, чем иностранные, многим из них кооперативные отношения чужды психологически. Мелкие хозяйства могли бы скооперироваться, но им вполне достаточно мощности хороших отечественных машин.

В целом, опыт постоянного общения с клиентами показывает: чтобы по достоинству оценить нашу технику, им нужно лишь раз попробовать ее в деле. А когда они суммируют все дополнительные преимущества, которыми обладает современный комбайн или трактор, то цена этих машин уже не кажется заоблачной, а реальная выгода становится очевидной даже самому закоренелому скептику.

– Какие регионы, на ваш взгляд, будут активнее развиваться в ближайшее время, больше покупать техники?

– На первом месте – традици-

онно Южный федеральный округ. Краснодарский край – это житница страны, где сельское хозяйство всегда было на высоте, и его развитие продолжится. На Ростовскую область, Кубань, Ставрополье приходится 40–45 % общего рынка сельхозтехники. Здесь много крепких индивидуальных хозяйств, где собственник сам работает на земле и контролирует свой бизнес. Значительным потенциалом обладает Центральный федеральный округ. Но, в отличие от ЮФО, Черноземье – Воронежская, Липецкая, Тамбовская, Белгородская, Брянская области – вотчина агрохолдингов федерального уровня. У них своя специфика, однако именно с ними нам, как производителям мощных, высокопроизводительных машин, работать очень комфортно.

– Что скажете про Сибирь, Алтай, Дальний Восток?

– Зауральские регионы, думаю, тоже будут развиваться. Но суровый и непредсказуемый климат зоны рискованного земледелия, даже при наличии достаточно плодородных почв, как, например, на Алтае, безусловно, накладывает определенные ограничения. Их в первую очередь необходимо учитывать, поставляя машины для местных хозяйств. К слову, наша компания работает на Дальнем Востоке последние пару лет и показывает очень неплохие результаты.

– Вы можете предложить технику для возделывания сои – традиционной культуры для этих регионов?

– Конечно, мы поставляем такие машины достаточно большими партиями. Есть комбайны для уборки сои и тракторы 9-й серии, которые очень востребованы в регионах выращивания этой культуры. Там, как правило, под нее отводятся огромные площади и нашим машинам есть где развернуться.

– В связи с прошлогодним рекордным урожаем зерна правительство поставило задачу строить и модернизировать терминалы для его хранения. Видите ли вы в этом драйвер роста продаж?

– Естественно. Чисто арифметический расчет: если рынок сбыта растет, то возрастает и потребность в нем. Спрос рождает предложение, наши производите-



ли получают возможность быстрее и проще сбывать выращенное. Вопрос в том, какова будет цена этой продукции на экспорт. Ведь даже небывалый урожай прошлого года не принес аграриям больших дивидендов, потому что стоимость зерна была крайне низкая.

– Наверное, это обусловлено в том числе и низким качеством зерна?

– В основном, да. Урожай, конечно, собрали рекордный – 130 млн тонн, но в основном это пшеница четвертого класса, которая идет на фураж. Поэтому сегодня имеет смысл говорить о том, чтобы активнее использовать средства защиты растений, комплексные удобрения и современные гибриды для повышения качества продукции растениеводства. Но это требует дополнительных средств, на нехватку которых сегодня не жалуется только ленивый.

– Понятно. А как вы обходите конкурентов, которых на рынке сельхозтехники предостаточно? Ноу-хау ищете или предлагаете клиентам особые условия?

– Мы всегда в поисках ноу-хау, поэтому с точки зрения технологий New Holland демонстрирует непрерывный рост. Например, запатентованных нами гибридного и двухроторного комбайнов до сих пор нет ни у кого. Наши специалисты, работающие в 120 инженерных центрах разных стран, каждый день создают что-то новое: как сделать больше, лучше, быстрее. По всему миру собирается в общую базу данных информация о технике, ее эксплуатации. Ситуация в разных странах отличается, и мы стараемся, с учетом местной специфики, нивелировать негативные факторы, будь то экономические, политические или даже природные, и в полной мере использовать преимущества. Это

позволяет нам обеспечить себе непрерывный рост, а нашим клиентам по всему миру – неизменно высокий уровень сервиса первоклассной техники.

Кроме того, для повышения конкурентоспособности мы активно сотрудничаем с лизинговыми компаниями. Например, наш партнер CNH Industrial Capital предлагает разнообразные формы лизинга для сельхозпроизводителей на гибких условиях. Поэтому, за исключением стандартных программ, если покупатель хочет приобрести технику в лизинг, под его возможности и потребности будет выкроено специальное решение, которое устроит именно его.

– Концентрация усилий на совершенствовании какой-то одной линейки, например уборочной или кормозаготовительной, может быть конкурентным преимуществом?

– Безусловно. Каждый производитель выбирает путь, который кажется ему наиболее рациональным и правильным. Для нас важно то, что мы регулярно обновляем и дополняем ассортимент нашей техники. У нас есть полная линейка тракторов всех мощностей, клавишный и двухроторный комбайны, пресс-подборщики, самоходные кормоуборочные комбайны, самоходные опрыскиватели. Недавно в линейке бренда New Holland появился еще один бренд – Kongskilde. Таким образом, сегодня New Holland предлагает полную линейку сельхозтехники: почвообрабатывающую, уборочную и кормозаготовительную. Что, естественно, также является большим плюсом и конкурентным преимуществом для любой компании.

– В Германии был продемонстрирован трактор на метане. Он уже есть в России?

– Метановый трактор эксплуа-

тируется сейчас на тестовой ферме New Holland в Италии. В Россию он пока не поставлялся. Главная сложность в том, что метановых АЗС у нас не так много. Это высокотехнологичный концепт, который может и должен существовать. Но для России сегодня больше подходит разработанная на нашем заводе в Узбекистане модель трактора на сжиженном газе, которая скоро пройдет ряд испытаний.

– Планируется ли выпустить на поле трактор без водителя, который компания также неоднократно показывала?

– Думаю, в обозримом будущем этого не произойдет. Проблема в том, что нет пока законодательных актов, которые регламентируют использование такой техники. Причем не только у нас. Во всем мире юридические законы отстают от технологий.

Иное дело – системы точного земледелия и автоматизации управления машинами в поле, которым в России уделяется огромное внимание. Системы точного земледелия PLM от New Holland предлагают опции, которые позволяют минимизировать привлечение оператора, – автоматического руления, разворота в конце поля, спутниковой навигации, картирования полей. Краснодарский край стал пилотным регионом для тестирования этих систем – мы полностью закрыли его собственной сетью РТК-станций, которые дают сигнал с точностью до 2,5 см. Сейчас эта сеть работает в тестовом режиме, чтобы обеспечить четкое, без сбоев, изображение. Именно наши клиенты с Кубани вскоре получат возможность первыми подключиться к этому высокоточному сигналу через дилеров New Holland – компании, которая уже свыше 120 лет делает все для того, чтобы труд на земле был эффективным.

Беседу вела Ольга Рябых



Лучшие деловые контакты аграрной Сибири



www.agroexposiberia.ru

Международная выставка сельскохозяйственной техники, оборудования и средств производства для растениеводства и животноводства

АгроЭкспоСибирь

30 октября - 1 ноября 2018

Барнаул, Россия



Организаторы

ДЛГ РУС
IFWexpo Heidelberg GmbH

КОНТАКТЫ

Анна Сичко
Тел.: +7 (499) 250 8796
a.sichko@dlg.org
info@agroexposiberia.ru
реклама



Уникальный специализированный форум и выставка по производству и использованию растительных и микробных протеинов, а также по глубокой переработке высокобелковых культур

Москва, отель Холидей Инн Лесная
26 сентября 2018

+7 (495) 585-5167 | info@proteintek.org | www.proteintek.org



Уникальный специализированный форум и выставка по производству и использованию животных протеинов (рыбная и мясокостная мука) и синтетических протеинов («мясо из пробирки»)

Москва, отель Холидей Инн Лесная
27 сентября 2018

+7 (495) 585-5167 | info@proprotein.org | www.proprotein.org

ПРИМУТ УЧАСТИЕ:

- Производители, импортеры и переработчики сои, подсолнечного шрота, гороха, рапса и других растительных протеинов.
- Производители концентратов и изолятов соевого белка, подсолнечника, гороха.
- Производители сухой барды, пивной дробины.
- Производители кормовых дрожжей.
- Производители кормового белка из метана (гаприн).
- Производители белков для функционального питания.
- Производители протеинов из насекомых.
- Производители и переработчики мяса и птицы.
- Производители, импортеры и переработчики рыбной и мясной муки.
- Переработчики пера, производители перьевой муки.
- Производители искусственного мяса («мясо из пробирки»).
- Убойные цеха и заводы мясокостной муки.
- Рыбные комбинаты и рыбхозы.

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РЕКЛАМЫ:

- ✓ Форум и выставка "ПротеинТек" и "ПроПротеин" привлекут в качестве участников владельцев и топ-менеджеров компаний, что обеспечит Вам, как спонсору, уникальные возможности для встречи с новыми клиентами;
- ✓ Большой выставочный зал будет удобным местом для размещения стенда Вашей компании;
- ✓ Выбор одного из спонсорских пакетов позволит Вам заявить о своей компании, продукции и услугах, и стать лидером быстрорастущего рынка



реклама



24-26
ОКТОБРА 2018

Краснодар, ул. Конгрессная, 1
ВКК «Экспоград Юг»



ФермаЭкспо
КРАСНОДАР

2-я Международная
ВЫСТАВКА

оборудования, кормов и ветеринарной
продукции **ДЛЯ ЖИВОТНОВОДСТВА
И ПТИЦЕВОДСТВА**



farming-expo.ru

реклама

Организатор



+7 (861) 200-12-56, 200-12-34
farmingexpo@krasnodarexpo.ru

12+

3-й ежегодный форум и выставка



ИНВЕСТИЦИИ, ИННОВАЦИИ И ОБУСТРОЙСТВО
5-6 Декабря 2018, Москва

Докладчики и почетные гости 2017:



Александр Ткачев
Министр сельского хозяйства
Российской Федерации



Джамбулат Хатуев
Первый заместитель
Министра сельского хозяйства России



Сергей Данкверт
Руководитель Федеральной службы
по ветеринарному и фитосанитарному
надзору



Александр Рудаков
Председатель совета директоров
АПХ ЭКО-Культура



Виктор Семенов
Председатель Наблюдательного
совета группы «Белая Дача»



Сергей Рукин
Генеральный директор
Технологии тепличного роста

При поддержке:



Золотые спонсоры 2018:



Серебряные спонсоры 2018:



Бронзовые спонсоры 2018:



Спонсор видео-роликов 2018:



Ключевые направления работы:

- **Дебаты лидеров:** Правительство, инвесторы, инициаторы, агрохолдинги, энергетические компании. Финансирование и инвестиционный климат
- Представление **60+** тепличных инвестиционных проектов со сроком реализации 2017-2020 гг. со всех регионов России
- **ВАЖНО!** Практические примеры развития производства от мировых лидеров из Голландии, Израиля, Германии, Италии, Испании



Организатор:
VOSTOCK CAPITAL

По условиям участия обращайтесь:
Эльвира Сахобудинова
руководитель форума

+7 499 505 1 505

ESakhabutdinova@vostockcapital.com

Подробнее:



www.greenhousesforum.com

реклама

Техника с казачьей удалью



20 июля 2018 года в Зерноградском районе Ростовской области прошел День поля Case IH. Организованный ведущим мировым производителем техники Case IH праздник сельскохозяйственных технологий в этом году был приурочен к юбилею сотрудничества официального дилера в ЮФО компании «Альтаир» с брендом Case IH – 10 лет со дня подписания стратегического соглашения о партнерстве. Специально для Дня поля команда Case IH подготовила демонстрацию 20 единиц техники в реальных полевых условиях и уникальные мастер-классы, направленные на повышение урожайности.





Основным мотивом, задающим темп мероприятию, стала тема казачества. Земледелие испокон веков являлось важной культурной традицией дончан, казаки всегда были опорой государству благодаря упорству и смекалке. А Case IH давно известен как генератор новых идей и производитель инновационной техники во всем мире.

В торжественном открытии мероприятия приняли участие министр сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области Константин Рачаловский, глава администрации зерноградского района Василий Панасенко, бизнес-директор по сельскохозяйственной технике Case IH в России и Республике Беларусь Михаил Абовьян, генеральный директор ГК «Альтаир» Владимир Болдин, директор ФГБНУ «АНЦ Донской», академик РАН Андрей Алабушев.

«На сегодня зерноградский район показывает отличные результаты в Ростовской области и по праву подтверждает свои лидерские позиции в этой части аграрного сектора. Нынешняя уборка вернула нас в настоящие полевые условия, в которых мы работали и продолжаем работать. Имеющиеся на текущий момент



показатели в очередной раз доказывают лидерство тех предприятий и хозяйств, которые хорошо обеспечены в техническом плане. Конечно же, сотрудничество с такими компаниями, как Case IH, направлено на выполнение этой задачи», – сказал Константин Рачаловский.

Михаил Абовьян отметил важную роль региона в развитии российского сельского хозяйства: «Мы не случайно выбрали Ростовскую область. Во-первых, несомненно, это главная житница нашей страны. Во-вторых, здесь успешно продолжает работать старейший дилер Case IH в Рос-

сии – компания «Альтаир». Как производитель техники, хочу заверить всех присутствующих, что техника нашего бренда превзойдет все ваши профессиональные запросы и ожидания».

Под аплодисменты и салют парад техники открыл трактор Quantum 95, предназначенный для работы в садах и виноградниках. Эта небольшая по размеру машина мощностью 95 л.с. справляется с целым спектром задач в садах благодаря дополнительным гидроклапанам спереди, сзади и сбоку. Плавные линии и элегантные детали придают ей стильный облик, который, помимо эстетической, решает и вполне практическую задачу – помогает сохранять тонкие деревья и виноградные лозы неповрежденными, когда трактор работает в междурядьях. С этой же целью передние колеса машины спроектированы так, чтобы поворачиваться на большой угол. Таким образом, тракторы Quantum не только радуют глаз, но и берегут ценный урожай.

Торжественный парад продолжили маневренный Farmall JX, оснащенный полным приводом с самоблокирующимся дифференциалом, электрогидравлическим управлением реверса и пневмокомпрессором. За ними в поле выехали машины серии Маххит: трактор простой конструкции с минимальным набором электроники Маххит 125 и Маххит 140, в котором сочетаются новые технологии с высокой надежностью. Оба гарантируют высокое качество работы.

К производительным тракторам средней мощности, уже заслужившим доверие российских аграриев, Puma 155 и Puma 210 в этом году добавилась новая модель – Puma 255 CVT с бесступенчатой трансмиссией мощностью 225 л.с. Интегрированный автопилот AFS точно управляет ее



движением, а автоматизированная система разворота AssuTurn обеспечивает полный контроль нажатием одной кнопки. Другая особенность – современная и эффективная бесступенчатая трансмиссия CVT. Вот уже более 10 лет она доказывает свою эффективность в полях, позволяя бесступенчато выбирать наиболее эффективное передаточное число во взаимосвязи со скоростью движения и оборотами двигателя. Это дает еще более значимую экономию топлива, сохраняя высокую надежность.

В числе прочих востребованных участников парада техники были такие популярные модели,





как тракторы Magnum 340, оборудованные культиватором Tiger-Mate 255 и широкозахватным посевным комплексом Precision Disc 500, трактор Quadtrac 450 с дисколаповым глубокорыхлителем Ecolo-Tiger 875, строительная техника Case – мини-погрузчик Case SV250 и телескопический погрузчик Case TX-130-45.

На мероприятии были представлены также и самоходные опрыскиватели Patriot: младшая модель 3230 с объемом бака для рабочего раствора от 3000 литров и старшая модель 4430 с объемом бака 4500 литров. Представители этого семейства имеют оптимальную развесовку на все четыре колеса за счет центрального расположения бака и один из самых высоких показателей энерговооруженности по лошадиным силам на килограмм веса машины.

Особое внимание гостей привлекли известные во всем мире роторные комбайны AF 6140 и AF 8240. В данных машинах используется однороторная технология обмолота, которой уже более 40 лет. В младшей моде-



ли установлен двигатель Cursor 9 от FPT Industrial. Максимальная мощность комбайна составляет 411 л.с., а объем зернового бункера – 10 500 л. На старшей модели AF 8240 устанавливается двигатель Cursor 13, максимальная мощность – 563 л.с., объем зернового бункера – 14 500 л.

Удивил собравшихся сельхозтоваропроизводителей финальный участник парада – Magnum Rowtrac с уникальным гусеничным модулем в сцепке с первоклассным орудием вертикальной обработки почвы Barracuda. Его конструкция основана на философии агрономического дизайна, что позволяет эф-

фективно измельчать, смешивать и равномерно распределять даже самые упрямые пожнивные остатки на глубину до 10 см.

В рамках Дня поля гости мероприятия смогли оценить технику в работе на трех специально организованных мастер-классах, посвященных актуальным аграрным темам: «какая обработка почвы нужна здесь и сейчас», «какие регулировки наиболее важны для уборки урожая без потерь», «как повысить эффективность применения пестицидов с помощью техники Case».

Во время развлекательной программы в стиле современ-

ного казачьего поп-арта для гостей выступил Максим Ильинов с рэп-группой «Атаманский Дворец», а также был вручен долгожданный подарок от Case IH – пневматическая пропашная сеялка Case IH DV8R. Счастливым обладателем этого агрегата стал племзавод им. В. И. Чапаева (станция Васюринская Динского района Краснодарского края). Предприятие специализируется на выращивании свеклы, пшеницы, ячменя, подсолнечника и кукурузы, а новая техника одного из ведущих мировых производителей, несомненно, позволит ему выйти на новые рубежи урожайности и эффективности.

SOLAR

www.solar.uralchem.com

от УРАЛХИМ

Нитрат кальция концентрированный

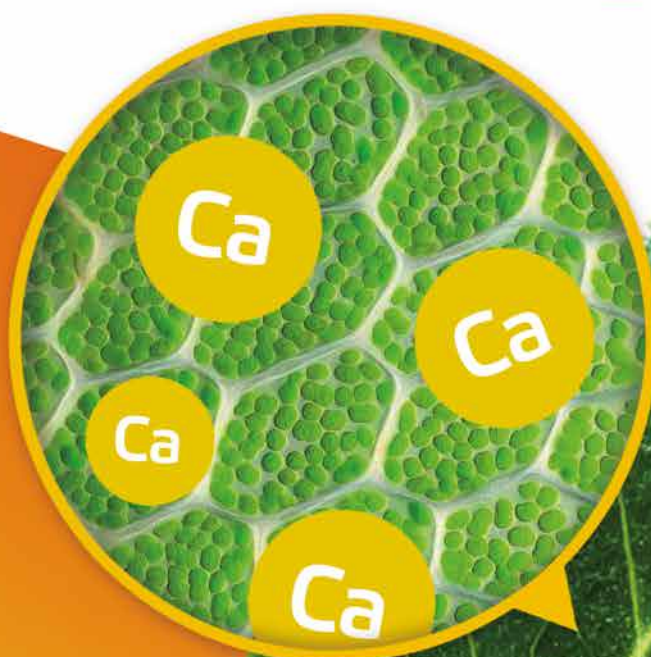
ЭКСКЛЮЗИВНО
ОТ УРАЛХИМ

Уникален по составу:

- Высокая концентрация элементов питания – 98% $\text{Ca}(\text{NO}_3)_2$
- Низкое содержание аммонийного азота – 0,3%

Универсален в применении:

- открытый и защищенный грунт, системы капельного полива, внекорневые подкормки



реклама

 УРАЛХИМ

123112, Российская Федерация,
Москва, Пресненская наб., д. 5, стр. 2

тел.: +7 (495) 721 89 89
marketing@uralchem.com

www.uralchem.ru

Деловой визит владельца завода KRONE в Россию



16 июня состоялся рабочий визит владельца завода Maschinenfabrik Bernard Krone GmbH & Co. KG г-на Бернарда Кроне в официальное представительство в России ООО «КРОНЕ Русь».

Владелец компании прибыл в Россию, чтобы увидеть, как развивается его дочерняя компания.

Г-н Бернард Кроне и его супруга в сопровождении директора по экспорту в страны СНГ В.И. Криворука и генерального директора ООО «КРОНЕ Русь» М.В. Коропалова в первую очередь посетили складской терминал компании, где совершили осмотр территории как самого терминала, так и открытой площадки с техникой KRONE.

Г-н Б. Кроне отметил, что за эти годы общие площади предприятия, а также его активность замет-

но увеличились и это очень хороший показатель.

Также г-н Б. Кроне, познакомившись лично со складскими специалистами, поблагодарил за работу и пожелал дальнейших успехов в работе.

На открытой площадке делегацию встретил наш арендодатель, с которым прошла беседа по дальнейшим перспективам расширения складской территории.

На входе в офис руководство встречали сотрудники компании по национальной русской традиции – с хлебом и солью.



Г-н Б. Кроне ознакомился с офисом компании «КРОНЕ Русь» и был очень впечатлен достойным уровнем его оформления. В отделе сбыта он особенно отметил постер с фото завода Krone и, поведав о ближайших планах развития предприятия Krone в Шпелле, сообщил, что в ближайшие годы грянет обновление и расширение административной части завода, т.к. она является одной из старейших построек и уже требует реставрации. В связи с чем запланировано строительство здания в том же стиле, что и Технологический центр завода.

«Через 2–3 года вы не узнаете завод», – сообщил г-н Б. Кроне.

Владелец завода и руководство компании «КРОНЕ Русь» про-

вели переговоры, в ходе которых были обсуждены предварительные итоги работы представительства за сезон 2017/18. Ее результатами Б. Кроне остался доволен. По предваритель-



сравнению с прошлым сезоном. Также обсудили подготовку к выставке «АГРОСАЛОН 2018» и утвердили проект демонстрационного стенда.

После прошедших переговоров Бернард Кроне еще раз поблагодарил всех сотрудников дочернего предприятия «КРОНЕ Русь» за радужный прием, дал рекомендации и напутствие компании по дальнейшему развитию, пообещав посетить еще раз в ближайшее время.

ным данным, объем продаж техники KRONE в России в этом сезоне увеличился на 15 % по



ТРАКТОРЫ CLAAS – ЭФФЕКТИВНОСТЬ С ТОЧНОСТЬЮ ДО САНТИМЕТРА

В преддверии осени компания CLAAS рассказывает об основных полевых испытаниях, которые прошли тракторы AXION и XERION за последний год.



Согласно прогнозам Гидрометцентра России в сентябре этого года в центральной России сохранится комфортная и мягкая погода, а вот уже с первой декады октября могут начаться осадки с понижением средней дневной температуры до +8/+11°C и до +3/+1°C ночью. До начала заморозков и выпадения снега, которые прогнозируются на середину ноября, аграриям предстоит выполнить значительный объем работ в рамках нового сельскохозяйственного сезона: распашку и обработку земель,

а также посев озимых. Основная нагрузка при этом ляжет на тяговую технику – тракторы, от надежности, эффективности и экономичности работы которых во многом будет зависеть результат следующего года.

За прошедший год компания CLAAS провела целый ряд демонстрационных испытаний тракторов AXION и XERION, производимых на заводе в Краснодаре, результаты которых помогут сельхозтоваропроизводителям сделать обоснованный выбор той или

иной модели машины при обновлении своего парка техники. В настоящее время российское предприятие «КЛААС» выпускает три модели тракторов XERION восьмого класса с мощностью от 401 до 487 л.с. и шесть моделей тракторов AXION от третьего до шестого класса мощности с двигателем от 189 до 405 л.с.

В октябре прошлого года трактор XERION 5000 испытывался в Краснодарском крае при глубокой вспашке на глубину 35 см плугом QUIVOGNE с шириной

захвата 7,5 м. Расход топлива машины составил 12,2 л/га при рабочей скорости 8 км/ч. В Белгородской области при дисковании на глубину 18 см культиватором Vaderstad Top Down 700 с рабочей шириной захвата 7,0 м расход топлива составил 9,5 л/га, а рабочая скорость – 12 км/ч. К числу основных преимуществ трактора XERION относится цельная рама с простым и удобным механизмом перераспределения веса между передней и задней частями, в отличие от более сложной системы у шарнирно-сочлененных тракторов. Благодаря этому балластировку трактора можно проводить с минимальными затратами времени и во многих случаях непосредственно в поле.

Аналогичные испытания проводились и для трактора AXION 950. Машина оснащена бесступенчатой коробкой передач SMATIC с использованием переднего балласта 1800 кг, системы параллельного вождения GPS PILOT S7 с корректирующим сигналом E-DIF и задними шинами 900 мм. В Республике Мордовия вспашка на глубину 40 см осуществлялась чизельным плугом CHIP 5 с рабочей шириной 4,8 м. При рабочей скорости 10 км/ч расход топлива составил 15,4 л/га. В Тульской области машина выполняла дискование на глубину 12 см после второй культивации бороной БДМ – 6х4. По результатам расход топлива был 10,5 л/га, а средняя скорость – 9,5 км/ч.

Благодаря использованию системы параллельного вождения GPS PILOT S7 с корректирующим сигналом E-DIF на тракторе AXION 950, точность прокладки колеи увеличилась на 5 % по сравнению с машинами, не оснащенными данным оборудованием. Вследствие этого, согласно произведенным расчетам, экономия расходов на ГСМ составляет 1,25 тыс. руб. на гектар при себестоимости обра-

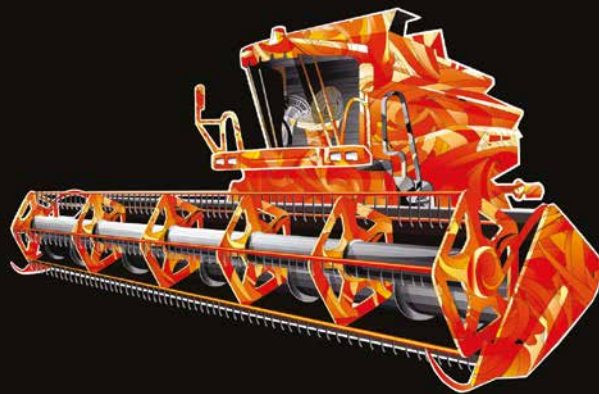
ботки одного гектара пшеницы в 25 тыс. руб. Более высокая эффективность трактора AXION достигается и за счет системы CLAAS POWER MANAGEMENT (CPM), которая при необходимости обеспечивает машине 35 л.с. сверх номинальной мощности, т.е. в случае с трактором AXION 820 фактически переводит его из третьего в четвертый класс мощности.

Весной этого года трактор AXION 930 прошел еще одни важные испытания. Компания «ГЕКСАГОН ГЕОСИСТЕМС РУС» тестировала соответствие фактических результатов использования корректирующего сигнала CLAAS RTK NET в сети SmartNET его паспортной точности, составляющей +/- 2–3 см. После выполнения в течение 28 часов 20 минут посевных работ с общим пробегом 256 км навигационное оборудование по результатам испытаний показало точность в 1 см. При этом работы проводились в сложных погодных условиях, после обильных дождей, и в зонах ослабления и перекрытия сигналов базовых RTK-станций. За все время работы время потери сигнала составило всего 16 минут, т.е. менее 1 %. Таким образом, работающая по принципу двухчастотного приемника система позволяет организовать полевые работы так, чтобы в буквальном смысле каждый квадратный сантиметр пашни оказывался задействован с максимальной эффективностью. Для фермера это, соответственно, означает снижение затрат и увеличение урожайности. Особенно актуальной система RTK NET является для регионов, где недоступен сигнал стационарных станций. Для ее эффективной работы фермер может использовать сигнал любого мобильного оператора, имеющего наиболее качественное покрытие именно в его зоне полевых работ. С начала 2017 года встроенный в терминал S7 или S10 двухча-

стотный GPS-приемник входит в стандартную комплектацию всех выпускаемых в России моделей тракторов AXION и XERION.

«Производственная эффективность трактора сегодня заключается не столько в количестве лошадиных сил, сколько в том, чтобы в каждый момент времени была задействована именно та тяговая мощность, которая требуется при текущих условиях работы. С этой точки зрения линейка тракторов CLAAS выстроена таким образом, чтобы любое хозяйство могло подобрать для себя наиболее оптимальную по мощности машину, с учетом почвенно-климатических условий и типа работ, которые будет выполнять трактор. Электронные же системы техники CLAAS, такие как системы автоматического вождения GPS PILOT, выполняют функцию «тонкой настройки» машины с учетом быстро меняющихся условий эксплуатации. Как показали испытания системы RTK NET, современные коммуникационные решения позволяют добиваться сверхточных результатов на обработке почвы, когда становится учтенным каждый сантиметр пашни», – отмечает заместитель генерального директора и директор по продажам, маркетингу и послепродажному обслуживанию ООО «КЛААС Восток» Дирк Зеелинг.





Шведское качество для точного земледелия

В конце мая в Швеции прошел очередной традиционный Väderstad Tour 2018 для клиентов компании и приглашенных журналистов. В программу мероприятия входили экскурсия на завод и демонстрационный показ техники в полевых условиях.



Carrier XL с CrossCutter Disc

Знакомство гостей с Väderstad предварял рассказ об истории компании. Она началась в 1962 г. на земле в 30 гектаров, где фермер Руне Старк смастерил зубовую борону на жесткой раме для своего хозяйства. Орудие получилось прочным и надежным, на него возник спрос – сначала среди соседей Руне, а затем все

дальше. С тех пор компания ушла далеко вперед и сегодня регулярно пополняет свою линейку техники и технологий для сева и обработки почвы. С процессом производства машин гости познакомились непосредственно на заводе. А чтобы увидеть технику Väderstad в деле, делегация отправилась в поле.

CROSSCUTTER:

ИДЕАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА

Одна из новинок Väderstad этого года – диск CrossCutter для универсального культиватора Carrier с шириной захвата от 3,0 до 12,25 м. Предназначенный для ультрамелкой интенсивной почвообработки, он значительно повышает ее качество, открывая

широкие возможности для получения высоких урожаев. Неслучайно на прошлогодней выставке Agritechnica эта разработка была удостоена награды в категории «Машина года-2018».

«Диск CrossCutter показал отличные результаты в работе с пожнивными остатками зерновых, – говорит Магнус Самуэльссон,

вый подвесной кронштейн, что позволяет агрегату полностью повторять контур поверхности почвы, демонстрируя неизменно высокое качество обработки на любых участках пашни».

К сказанному можно добавить, что глубина ультрамелкой обработки не превышает 3 см, семена покровной культуры и сорняков остаются на поверхности и создается необходимое посевное ложе для провокации скорейшего прорастания семян сорняков и «падалицы» после уборки.

Стоит отметить, что наилучшие результаты CrossCutter демонстрирует на скорости 15–20 км/ч. Это заметно снижает расход топлива и требования к мощности трактора, а в перспективе – увеличивает срок службы сельхозтехники.

SPiRiT 800S: ВСЕ ПОД КОНТРОЛЕМ

В сегменте посевной техники гостям была представлена универсальная сеялка Spirit 800s. Они смогли воочию убедиться в том, что этот агрегат – достойный представитель семейства Spirit – превосходно справляется со своей задачей как при традиционной, так и при минимальной обработке почвы.

Для того чтобы максимально увеличить время работы на поле, сеялка оборудована бункером для семян вместимостью 3900 литров. Его широкая горловина и откатная крышка обеспечивают легкость управления и наполнения даже с земли, а двойные платформы и открытая конструкция – быстрый доступ ко всем узлам машины.

Чтобы глубина заделки семян была одинаковой вне зависимости от рельефа и однородности почвы, модели Spirit 600-900S оборудованы не только широким прикатывающим колесом, клиновидными сошниками, но и системой активного гидравлического давления. Сенсоры по ходу движения четко определяют местоположе-

ние сеялки – на подъеме она или на спуске, и с помощью автоматических клапанов давление перераспределяется с внутренних секций на боковые либо наоборот. Таким образом, семенной сошник всегда остается на заданном уровне относительно почвы, что обеспечивает равномерность заделки семян даже на склонах, а впоследствии дружные всходы.

Разумеется, столь сложные технические решения требуют непрерывного контроля процесса сева сразу по многим параметрам. Поэтому на демопоказе гостям была презентована портативная система Väderstad E-Control, которой оснащены сеялки Spirit 600-900S. Управление осуществляется с iPad оператора из кабины трактора или даже дистанционно. Простота и удобство использования, мобильность, качественная графика и легкость обновления – лишь видимые ее преимущества. Гораздо важнее другое – система может корректировать норму и точность высева, а также оптимизировать процесс сева в зависимости от рельефа и на разворотах, прямо на ходу меняя рабочую глубину переднего орудия, сошников и гидравлической бороны.

ТЕМПО L 24: НЕПРЕВЗОЙДЕННАЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ

Также в Швеции был продемонстрирована 24-рядная сеялка точного высева Tempo L. Этот агрегат нового поколения уже существует в виде 12-, 16- и 18-рядной версий, но 24 секции с регулируемым междурядием от 450 до 508 мм делают его самой большой, высокоскоростной и точной сеялкой для работы с масличным рапсом и сахарной свеклой. Ее скорость составляет 15 км/ч, а производительность – в два раза выше, чем у обычного агрегата того же размера.

Решения, реализованные в этой новинке, направлены на до-



разработчик концептов Väderstad. – Его форма и высокопрочная шведская сталь обеспечивают полное срезание покровных культур и тщательное перемешивание при поверхностной обработке. Это означает, что ложное семенное ложе создается по всей поверхности поля. Кроме того, каждый диск крепится на независимый резино-



TopDown



стижение неизменно высокого качества сева в любых условиях, будь то традиционная, минимальная или даже нулевая обработка почвы. Кроме уже упомянутой гидросистемы активного давления, сеялка оснащена бункером для удобрений в 5000 литров с высокопроизводительной системой точной дозировки Fenix III – 350 кг/га. Ее нержавеющий шнек из высокопрочной стали не требует обслуживания, а скорость рабо-

емый уровень нормы высева на квадратный метр. В процессе работы его уникальные сенсоры точно подсчитывают, сколько семян прошло по каждому семяпроводу. Объединяя эти данные с показателями скорости движения, полученными с радара, Väderstad SeedEye автоматически регулирует подачу семян согласно заданным параметрам.

Фермеру, владеющему столь точной информацией, при рас-

ты может быть настроена под различные полевые условия, что заметно продлевает срок службы.

SEEDEYE: ВЕРНЫЙ РАСЧЕТ

На поле также был продемонстрирован счетчик семян SeedEye, который позволяет устанавливать жела-

ете потребности в посадочном материале больше нет нужды подсчитывать вес мешков с семенами и калибровать их. Благодаря SeedEye, а также опции ISOBUS Task Controller для дифференциации нормы высева и посекционного выключения, он может принимать продуманные решения по увеличению эффективности работы, тем самым сокращая расходы на семена, ГСМ и экономя время для решения более важных вопросов.

Таким образом, в рамках прошедшего тура компания Väderstad в очередной раз успешно доказала, что инновационные технические решения для сева и почвообработки, основанные на принципах точного земледелия, позволяют значительно увеличить срок службы техники, повысить урожайность и снизить производственные затраты.

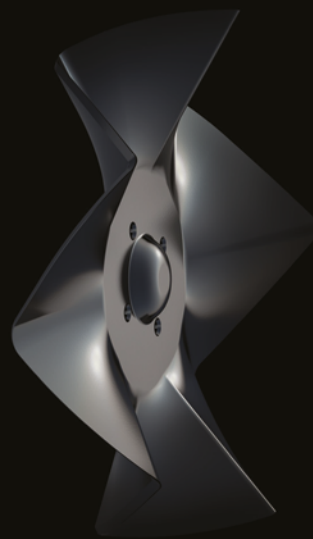
**Фото Валерия Кочергина
(журнал «Агробизнес»)**



Не оставляйте семена в темноте

Свет способствует прорастанию семян. При слишком глубокой обработке семена сорняков и потеря от основной культуры сохраняются в почве и не прорастут в течение многих лет. Ультрамелкая обработка почвы с использованием CrossCutter Disc компании Väderstad создает необходимый контакт семян с землей и хороший доступ к свету, - это гарантирует прорастание в ложном семенном ложе, когда вы этого хотите. А не годы спустя.

Узнайте, как CrossCutter Disc компании Väderstad поможет создать прекрасный старт для следующего урожая на vaderstad.com



CrossCutter Disc компании Väderstad для
ультрамелкой обработки почвы

реклама

VÄDERSTAD

Where farming starts

ОНИ ДЕЛАЮТ НАШ КОРМ ЛУЧШЕ!

KRONE рулонные пресс-подборщики



KRONE транспортер прессования NovoGrip



снижает потери массы при прессовании до 2% благодаря зубчатому эффекту транспортера, что приводит к большей производительности молока до 11 литров с рулона.

Всю историю Вы найдете на сайте
www.lutschyi-korm.ru

реклама

Представительства Maschinenfabrik Bernard KRONE GmbH & Co KG

ООО „КРОНЕ Русь“, Москва
Тел./Факс: +7 495 660 66 88

E-Mail: info@b-krone.com

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

www.krone-rus.ru

 **KRONE**

THE POWER OF GREEN