



АГРО **БИЗНЕС**

ЖУРНАЛ

№4 (20) 2013

ЗНАЧИМОЕ ОТКРЫТИЕ

ИНТЕРВЬЮ С ЙОЗЕФОМ ФЛИГЛЬ,
ДИРЕКТОРОМ ЗАВОДА FLIEGL AGRARTECHNIK
СТР. 14

СПЕЦПРОЕКТ: ЗАЩИЩЕННЫЙ ГРУНТ

СТР. 26

16 +



АГРОМАШ РУСЛАН ГУСЕНИЧНЫЙ ТРАКТОР



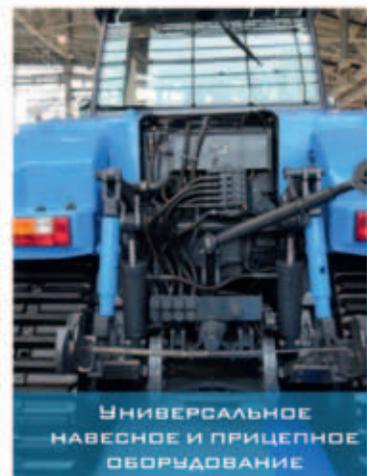
СОВРЕМЕННАЯ
ЭРГОНОМИЧНАЯ КАБИНА



НАДЕЖНЫЙ ЭКОНОМИЧНЫЙ
ДВИГАТЕЛЬ



ОРИГИНАЛЬНАЯ
ХОДОВАЯ СИСТЕМА



УНИВЕРСАЛЬНОЕ
НАВЕСНОЕ И ПРИЦЕПНОЕ
ОБОРУДОВАНИЕ

ПО ВОПРОСАМ ПРИОБРЕТЕНИЯ ТЕХНИКИ НА СПЕЦИАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ ОБРАЩАЙТЕСЬ В ОТДЕЛ ПРОДАЖ

ПФО: Тел. 8 (8352) 30 44 63
ЦФО: Тел. 8 (495) 580 70 10 ДОб. 201
СФО и ДВФО: Тел. 8 (391) 259 58 31

УФО: Тел. 8 (8352) 30 43 34
ЮФО и СКФО: Тел. 8 (8442) 74 60 30
СЗФО: Тел. 8 (4922) 53 21 29

работаем на результат



ГОТОВЬ САНИ ЛЕТОМ!

В самый разгар лета, когда уборка урожая с каждым днем набирает обороты, редакция журнала подготовила для вас полезные материалы о возможностях сохранения собранного с минимальными потерями. Не забыли мы и о предстоящем холодном периоде, когда взгляд агрорынка сместится в сторону защищенного грунта. Поэтому именно сейчас сделали обзор интереснейших технологий и проектов в этой сфере, чтобы у наших читателей была возможность максимально подготовиться к предстоящему сезону. Об этом можно прочитать прямо сейчас в спецпроекте «Защищенный грунт».

Нам важно знать ваше мнение о материалах, которые редакция готовит для вас, и пожелания о тематиках дальнейших публикаций. Поэтому призываем вас делиться впечатлениями на страницах «Журнала Агробизнес». Будем рады фотографиям и новостям из повседневной жизни аграриев. Самые интересные комментарии, заметки и фото, присланные на нашу редакционную почту, будут опубликованы в одном из ближайших номеров. Давайте создавать журнал вместе!

С уважением
главный редактор
Ольга Рогачева

№4 (20), июль 2013 г.

Цена свободная
Учредитель: ООО «Пресс-центр»,
350 912, г. Краснодар,
ул. Фадеева, 429/1, офис 48,
тел. (861) 211-89-12

Директор: Валерий Кочергин
Главный редактор: Ольга Рогачева
+7 (961) 582-44-58;

red.presscenter@gmail.com
отдел подписки: +7 (861) 211-89-15,
редакция: +7 (861) 211-89-21,
отдел рекламы +7 (861) 211-89-16

Литературный редактор: Константин Зорин
Авторы: О. Рогачева, В. Жученко,
С. Нуралиев, Д. Нуралиева, И. Иванов,
В. Бибикина, Е. Тышкевич, К. Зорин,
Н. Филимендикова, Т. Дронова, Н. Бурцева,
Е. Молоканцева, О. Головатюк, А. Шурыгина,
Н. Лунина.

Фотограф: Анна Каратун,
тел. +7 (918) 383-09-48

Дизайнер: Тамара Иванова

Препресс-инженер: Игорь Жук

Корректор: Владимир Левин

Адрес редакции: 350058,
г. Краснодар, ул. Кубанская, 55, офис 33,
тел. (861) 211-89-12;
<http://agbz.ru>

Тираж — 10 000 экземпляров

Редакция не несет ответственности за достоверность опубликованной рекламной информации. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов публикаций. Публикация текстов, фотографий, цитирование возможны с письменного разрешения издателя. Издание зарегистрировано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Краснодарскому краю. Свидетельство о регистрации ПИ №ТУ 23-00244 от 14 октября 2009 г.

ООО ИПК «Панорама»:
Тираж — 10 000 экз., заказ ____ .

Отпечатано в полном соответствии с качеством предоставленного электронного оригинал-макета в типографии ОАО «Альянс «Югполиграфиздат», ООО ИПК «Панорама».

400 001, г. Волгоград, ул. КИМ, 6,
тел./факс: (8442) 26-60-10,
97-48-21, 97-49-40



Валерий Кочергин,
директор



Виктория Жученко,
заместитель
главного
редактора



Татьяна Екатеринбург,
руководитель
отдела
подписки

АГРО•ТВ

**ОБЩЕРОССИЙСКИЙ
ИНФОРМАЦИОННО-ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИЙ
КАНАЛ О СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ**

ТЕЛЕКАНАЛ СОЗДАН ПРИ СОДЕЙСТВИИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО СОЮЗА
РОССИИ И МИНИСТЕРСТВА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА, В СООТВЕТСТВИИ
С ПОРУЧЕНИЕМ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ



ТЕЛЕКАНАЛ «АГРО-ТВ» ВЕЩАЕТ 24 ЧАСА В СУТКИ:

- В СОСТАВЕ ДВУХ ПАКЕТОВ «СУПЕР ОПТИМУМ» И «МАКСИМУМ HD» КРУПНЕЙШЕГО РОССИЙСКОГО ОПЕРАТОРА СПУТНИКОВОГО ТЕЛЕВИДЕНИЯ «ТРИКОЛОР ТВ»;
- НА РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРИЕМНЫЕ СТАНЦИИ, В ЗОНЕ ПРИЕМА СПУТНИКА «ЯМАЛ-200» №1, СИГНАЛ ИДЕТ В ОТКРЫТОМ РЕЖИМЕ;
- КРУГЛОСУТОЧНОЕ ОНЛАЙН-ВЕЩАНИЕ — НА САЙТЕ AGRO-TV.RU;
- ЧЕРЕЗ КАБЕЛЬНЫХ ОПЕРАТОРОВ — НА ВСЕЙ ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

**ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ АУДИТОРИЯ ТЕЛЕКАНАЛА «АГРО-ТВ» —
БОЛЕЕ 12 МИЛЛИОНОВ ЧЕЛОВЕК. КОЛИЧЕСТВО НАШИХ АБОНЕНТОВ
ПОСТОЯННО РАСТЕТ.**

«АГРО-ТВ» — КАНАЛ ДЛЯ ТЕХ, КТО ЖИВЕТ И РАБОТАЕТ НА ЗЕМЛЕ!

ПРОГРАММА «АГРОВЕСТИ»

Наши корреспонденты и операторы всегда в центре событий. Оперативно, компетентно и профессионально — это стиль телеканала «АГРО-ТВ».

ПРОГРАММА «АГРАРНЫЙ ВОПРОС»

Предприниматели рассказывают о своем бизнесе, эксперты говорят о тенденциях развития отрасли.

ПРОГРАММА «ТОЧКА ЗРЕНИЯ»

Обсуждение с приглашенными специалистами и руководителями отрасли ключевых проблем развития АПК России.

ПРОГРАММА «АГРАРНЫЕ УНИВЕРСИТЕТЫ»

Здесь собран опыт крупнейших отечественных высших учебных заведений, обсуждаются самые современные методики аграрного образования.

ПРОГРАММА «АГРАРНЫЙ СПЕЦНАЗ»

«Эксклюзивный проект канала — программа «Аграрный спецназ». Здесь нет теории — только практика. Ведущий программы всё делает сам и своими руками.



8 (495) 411 81 47
8 (495) 380 26 57

E-MAIL: INFO@AGRO-TV.RU
WWW.AGRO-TV.RU

**ЗНАЧИМОЕ ОТКРЫТИЕ
СТР. 14**



**ДОМ ДЛЯ ТОМАТА
СТР. 26**



**ТЕПЛИЧНЫЕ ПРОЕКТЫ
ДАЮТ ВСХОДЫ. СТР. 30**



**ВХОДИТЬ — ТОРГОВАТЬ —
ОБЕСПЕЧИВАТЬ. СТР. 16**



**ВСЁ ДЕЛО В СВЕТЕ
СТР. 28**



**ТОНКОСТИ ХРАНЕНИЯ
СТР. 34**



**ТРИ КИТА ХРАНЕНИЯ ОВОЩЕЙ
И ФРУКТОВ СТР. 38**



**СПУТНИКОВЫЙ КОНТРОЛЬ
В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ СТР. 52**



**РЕСПУБЛИКА ЗАСУШЛИВЫХ ЗЕМЕЛЬ
СТР. 54**



**В СИСТЕМЕ ТОЛЬКО ПРОФИ
СТР. 58**



**«ИЩУ ЧЕЛОВЕКА!»
СТР. 60**



**ПРОБЛЕМА КАДРОВ РАЗРЕШИМА
СТР. 63**





ГОД ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Свыше 500 агрономов, руководителей агропредприятий, специалистов Россельхозцентра и ученых стали участниками рабочих встреч на «БайАрене» с 5 по 8 июня 2013 года. Мероприятие посетили гости из Ставропольского края и разных областей России: Ростовской, Оренбургской, Самарской, Саратовской, Брянской, Волгоградской и других.

Проект был реализован на базе ООО «Заречье» Тихорецкого района. Площадь демонстрационной площадки составила свыше 150 га земли.

— В этом году на «БайАрене» было рекордное количество гостей. Мы очень рады такому вниманию со стороны сельхозпроизводителей к технологиям «Байер». И нам действительно есть что показать. Этот год стал для нас годом высоких технологий. Мы представили результаты применения нескольких инновационных продуктов: «Зантара», «Алистер Гранд», «Аденго», «Пончо Бета», «Зенкор Ультра», «Бетанал МаксПро», «Бискаря», «Сценик Комби», «Баритон» — на основных сельхозкультурах, — рассказал руководитель региона «Кубань» ЗАО «Байер» Александр Лысенко.



ГОСУДАРСТВО ПОДДЕРЖИВАЕТ ТЕПЛИЧНЫЕ ХОЗЯЙСТВА

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев поручил главам Минсельхоза, Минпромторга и Минэкономразвития совместно с органами исполнительной власти субъек-

тов федерации разработать меры по стимулированию спроса на отечественную продукцию тепличного овощеводства и по внедрению бренда качественной отечественной продукции.

Также ведомствам следует разработать вопрос об изменении условий поставки газа предприятиям тепличного овощеводства в части изменения условий по принудительному ограничению его поставки при перерасходе и лимитов суточного объема поставки. Существует еще проблема научно-технологического и кадрового обеспечения тепличного овощеводства. Для этого предлагается создать учебно-консультационный технологический центр для специалистов в данной области.

Органам исполнительной власти субъектов РФ рекомендовано «при подготовке экономически значимых региональных программ развития тепличного овощеводства предусматривать меры поддержки в виде субсидирования тепличным предприятиям части расходов на полную реконструкцию и строительство новых энергоэффективных тепличных комплексов».

Источник: www.agrosib-news.ru



БЕЗ АНАЛОГОВ

В Белгородской области состоялось торжественное открытие первой и закладка второй очереди ООО СХП «Теплицы Белогорья». Растения здесь выращивают без почвы, на искусственных субстратах и питательных растворах. Они обеспечивают экологическую чистоту продукции, ускоряют рост растений и увеличивают урожайность в два и более раза.

Технологическим процессом в теплице управляет компьютер, он поддерживает необходимые климатические условия и регулирует объем капельного полива. Теплицы Белогорья — единственное в России предприятие подобного рода, построенное в столь короткие сроки: с момента

презентации проекта до получения первого урожая прошло всего полтора года, а тепличный комплекс и вовсе был построен за десять месяцев. Высокие темпы строительства стали возможны благодаря тому, что на строительную площадку поставлялись готовые металлические конструкции, которые затем собирались как конструктор. «Теплицы Белогорья» — пока единственный в Белгородской области тепличный комплекс, оснащенный по последнему слову европейской техники. Что же касается салатного отделения, то аналогов ему в России не существует. Сегодня таких отделений всего два в мире. Одно на родине теплиц — в Голландии, а второе — в «Теплицах Белогорья».

Источник: Белгородское МСХ



ИНВЕСТИЦИИ В ОВОЩИ

Адыгея в 2013—2015 годы собирается привлечь около 1,6 млрд руб. инвестиций в развитие овощеводства и строительство теплиц. Планируется, что за три года площадь теплиц по выращиванию овощей в защищенном грунте вырастет почти в три раза — до 17,3 га. Сейчас тепличное хозяйство республики не превышает шести гектаров.

В 2013 году планируется привлечь на эти цели около 320 млн руб., в 2014-м — около 580 млн руб., в 2015-м — почти 680 млн руб. Инвесторы, реализующие проекты по строительству теплиц в республике, смогут получить из бюджета Адыгеи субсидии на возмещение части затрат по приобретению стройматериалов и оборудования. Предполагается, что это позволит в 2015 году увеличить сбор овощей в республике по сравнению с 2012 годом в 3,5 раза — до 5,8 тыс. тонн в год при урожайности 34 кг на кв. м. Выручка от реализации продукции овощеводства прогнозируется в 2015-м на уровне 280 млн руб.

Источник: «Интерфакс»



АГРОРУСЬ

**XXII МЕЖДУНАРОДНАЯ
АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ
ВЫСТАВКА-ЯРМАРКА**

АГРОРУСЬ-2013

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ЛЕНЭКСПО
26 АВГУСТА – 1 СЕНТЯБРЯ**

Организаторы: Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, Комитет Государственной Думы по аграрным вопросам, Правительство Санкт-Петербурга, Правительство Ленинградской области, Ассоциация крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР), ЗАО «ЭкспоФорум»

**АГРОРУСЬ – КРУПНЕЙШАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ ПЛОЩАДКА
РОССИИ ДЛЯ ДЕМОНСТРАЦИИ ДОСТИЖЕНИЙ МАЛЫХ
ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ АПК**

**БОЛЕЕ 1700 УЧАСТНИКОВ
БОЛЕЕ 115 000 ПОСЕТИТЕЛЕЙ
ПЛОЩАДЬ ВЫСТАВКИ 55 600 м²**

Организатор:  EXPOFORUM

тел. +7 (812) 240 40 40, доб. 231, 234, 235, 188, 254
Большой пр. В. О., 103, farmer@expoforum.ru
www.agrorus.expoforum.ru





ПО МИЛЛИОНУ НА ГЕКТАР

В Алма-Атинской области Казахстана выплачено по одному миллиону 300 тысяч тенге на один гектар теплицы. В ходе реализации стратегической задачи по обеспечению продовольственной безопасности государства весомая доля ответственности возлагается на тепличное хозяйство.

«Годичная потребность областного жителя в овощах составляет 70 кг, а сельхозпроизводители выращивают на каждого жителя 17,5 кг этой продукции. Поэтому акимат области уделяет пристальное внимание развитию тепличного хозяйства», — рассказывает областное Управление сельского хозяйства.

Сельхозпроизводители области провели определенную работу по развитию тепличного хозяйства. За период с 2008-го по 2013 год в области сдано в эксплуатацию 429 теплиц общей площадью 49 гектаров. Если в 2009 году урожай составил 2897 тонн, то в прошлом году — 9325,2 тонны. Со стороны государства оказывается поддержка развитию тепличного хозяйства. Свидетельство тому — выплата субсидий по принятой программе «Агробизнес-2020» для развития тепличных хозяйств.

Источник: www.bnews.kz



АГРАРИЯМ УКРАИНЫ ЕСТЬ ЧЕМ ПОХВАСТАТЬСЯ

За первые пять месяцев 2013 года Украина увеличила поставки овощей на внешние рынки в разы: на 52,9 процента в денежном выражении (до 49,7 млн долларов) и на 175,7 процента —

в качественном (до 133,8 тыс. т). Такими данными располагает Украинский клуб аграрного бизнеса. Прирост сопоставляется с аналогичным прошлогодним периодом. Рост наблюдался преимущественно благодаря увеличению экспорта следующих продуктов: моркови — до 6,5 млн долларов, лука — до 6,5 млн долларов, капусты — до 1,7 млн долларов, и картофеля — до 2,1 млн долларов. При этом крупнейшими импортерами украинской овощной продукции стали: Россия — 26,7 млн \$, Великобритания — 2,2 млн \$, Нидерланды — 2,2 млн \$, Ирак — 1,9 млн \$ и Турция — 1,6 млн \$. «Основная причина роста экспорта — увеличение спроса на украинские овощи на международном рынке, в первую очередь — на традиционном рынке Российской Федерации, но при этом можно констатировать и расширение географии сбыта», — прокомментировал рост поставок Игорь Остапчук, эксперт УКАБ.

Источник: www.rbn.cc



ГОЛЛАНДЦЫ СПЕШАТ НА ПОМОЩЬ

Скоро в Астраханском регионе появится два тепличных комплекса по пять гектаров каждый. О точных сроках реализации данного проекта пока ничего не известно. Им займутся астраханские бизнесмены. Региональное правительство обещает помочь предпринимателям. По словам Константина Маркелова, вице-губернатора, государство предоставит бизнесменам субсидии на закупку тепличного оборудования — 40 процентов от общей стоимости. Предприниматели смогут взять кредиты и в голландских банках, где процентные ставки значительно ниже, чем в России. Планируется перенять у голландцев не только уникальные агропромышленные технологии, но и знания в области ветроэнергетики и добычи солнечной энергии. В перспективе — использование альтернативной энергии на территории особой экономической зоны. Также голландской стороне было предложено создать в регионе научно-исследовательский центр по выведению специальных сортов овощей, соответствующих климатическим условиям Астраханской области, и заняться выращиванием семян на территории региона. Последнее, по словам Константина Маркелова, более чем актуально: по статистике, астраханские аграрии закупают у Нидерландов около 100 процентов семян лука, более 80 процентов семян картофеля и почти 40 процентов семян томатов. Выращивание семян на территории области позволит значительно сократить расходы фермеров.

Источник: www.astrakhanfm.ru

AGROSALON

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ

07-10
ОКТАБРЯ
2014



РЕКЛАМА

• ОПТИМАЛЬНЫЙ
ГРАФИК РАЗ В ДВА ГОДА

• КАЧЕСТВЕННАЯ
ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

• ВЕДУЩИЕ
ПРОИЗВОДИТЕЛИ

МВЦ «КРОКУС ЭКСПО»

МОСКВА, РОССИЯ

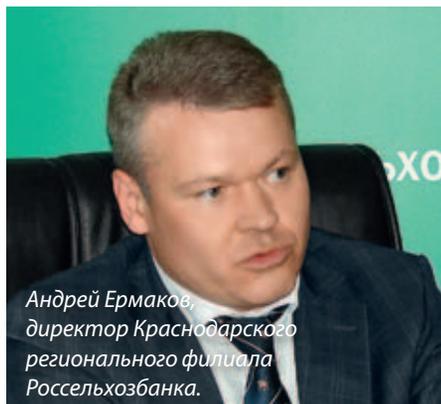
WWW.AGROSALON.RU



Текст: Виктория Жученко

ОБЕСПЕЧИТЬ БЕЗОПАСНОСТЬ

СЕДЬМОГО ИЮНЯ 2013 ГОДА СОСТОЯЛАСЬ ЕЖЕГОДНАЯ ВСТРЕЧА ЖУРНАЛИСТОВ И ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ КРАСНОДАРСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ФИЛИАЛА РОССЕЛЬХОЗБАНКА. ЭТА ВСТРЕЧА БЫЛА ЗНАМЕНАТЕЛЬНА ТЕМ, ЧТО В ЭТОМ ГОДУ БАНКУ ИСПОЛНЯЕТСЯ 13 ЛЕТ. В РАМКАХ ПРЕСС-КОНФЕРЕНЦИИ МЫ ЗАДАЛИ НЕСКОЛЬКО ВОПРОСОВ АНДРЕЮ ЕРМАКОВУ, ДИРЕКТОРУ КРАСНОДАРСКОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ФИЛИАЛА РОССЕЛЬХОЗБАНКА.



Андрей Ермаков,
директор Краснодарского
регионального филиала
Россельхозбанка.

— 13 июня Россельхозбанк отмечает свое 13-летие. С какими итогами подошел к этой дате Краснодарский региональный филиал РСХБ?

— Краснодарский региональный филиал Россельхозбанка был открыт одним из первых — в сентябре 2000 г. И сегодня он остается одним из крупнейших в системе Россельхозбанка. Первый дополнительный офис в крае появился в 2001 г. в Темрюке, а сегодня в регионе функционирует 44 дополнительных и один операционный офис банка, которые охватывают 100 процентов территории края.

За 13 лет работы в регионе банк выдал кредитов на общую сумму 280 млрд рублей, в том числе порядка 170 млрд в рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008—2012 гг. При финансовой поддержке Россельхозбанка в крае открыты десятки крупных предприятий АПК, развиваются сотни фермерских хозяйств и тысячи ЛПХ. Если кредитный портфель филиала на конец 2000 г. составлял 44 млн руб., то сегодня — 82 млрд руб. В 2000 г. у Россельхозбанка на Кубани был 421 клиент. Сегодня число клиентов практически достигло 179 тысяч. Это около 11 тыс. юридических и более 168 тыс. физических лиц. Объем ресурсной базы филиала составляет около 13 млрд

руб. Почти половина из них — 6,2 млрд руб. — это вклады населения.

— Как обстоят дела у банка с кредитованием крупного и малого бизнеса на Кубани?

— К корпоративным клиентам или крупному бизнесу относятся предприятия с годовой выручкой более 60 млн руб. и средней численностью работников более 15 человек — остальные юридические лица по банковской классификации относятся к малому бизнесу. Крупными корпоративными клиентами, а их в филиале порядка 670, наиболее востребованы следующие продукты банка: краткосрочное кредитование на проведение сезонно-полевых работ и инвестиционное кредитование на открытие новых производств, новых направлений бизнеса или расширение действующего производства, а также на переоснащение производства и обновление парка техники. С начала 2013 г. юридическим лицам филиал выдал 2,6 млрд руб. кредитов — на 0,5 млрд руб. больше, чем за тот же период в прошлом году.

Что касается малого бизнеса, к этой категории клиентов относятся крестьянско-фермерские хозяйства, сельскохозяйственные кооперативы, микропредприятия разной направленности, индивидуальные предприниматели. Выдача кредитов малому бизнесу составила в 2013 г. 653 млн руб., что на 229 млн руб. больше, чем за аналогичный период 2012 г.

Как видите, объемы финансирования бизнеса со стороны Россельхозбанка растут. Мы намерены и далее наращивать темпы кредитования, чтобы максимально обеспечить потребности предпринимателей в финансовых ресурсах.

— Насколько заинтересован банк в развитии розничного сегмента?

— Россельхозбанк получил возможность работать с физическими лицами только в 2003 г.

Тогда же появился наш уникальный продукт — кредит владельцам ЛПХ по разработанной специалистами банка упрощенной схеме. Он и сегодня остается самым востребованным у населения края, учитывая выгодные условия и возможность субсидирования процентной ставки. Его доля в розничном кредитном портфеле составляет 46,12 процента. Почти так же популярен потребительский кредит — 41,9 процента. Эти два розничных продукта намного опережают все остальные, хотя Россельхозбанк предлагает широкую линейку кредитов населению: ипотеку, автокредит, образовательный, пенсионный, кредитную карту и другие.

Розничный кредитный портфель филиала показывает положительную динамику. На конец мая его объем составил 7,8 млрд руб. Для сравнения: на аналогичный период 2012 года — 6,8 млрд руб., то есть рост составил один млрд руб.

Мы и дальше будем развивать розничное кредитование, используя как традиционные, так и новые — современные банковские продукты.

— Россия вступила в ВТО. Страдает ли агропромышленный комплекс от этого, и как это повлияло на банковский бизнес?

— Вступление России во Всемирную торговую организацию, по прогнозам экспертов, станет наиболее болезненным для малых форм хозяйствования. В этих условиях владельцам личных подсобных и фермерских хозяйств Кубани необходимо объединиться по примеру своих зарубежных коллег. Адаптироваться к условиям ВТО аграриям может помочь консолидация в сельскохозяйственные кооперативы. Участие в их деятельности позволяет решать вопросы снабжения, переработки, сбыта сельхозпродукции и продуктов питания быстро и с выгодой.

Основным финансовым инструментом развития сельхозкооперации сегодня является Россельхозбанк, который предоставляет кооперативам широкую линейку кредит-

ных продуктов со специальными условиями кредитования. Кредиты предоставляются на текущие и инвестиционные цели, в том числе на проведение сезонных работ, закупку сельхозтехники и оборудования, строительство или реконструкцию объектов недвижимости и иные цели.

Создание системы сельскохозяйственных кооперативов — «спасательный круг» для большинства малых хозяйств перед неизбежными последствиями интеграции отечественного АПК с мировым экономическим пространством. Стратегия развития ОАО «Россельхозбанк» до 2020 г. определяет оказание кредитной поддержки сельскохозяйственным кооперативам в качестве одного из приоритетных направлений деятельности.

— Банк что-то предпринимает для поддержки наших производителей, прежде всего — в сегменте животноводства?

— В 2006 г. стартовал приоритетный национальный проект «Развитие АПК», основным направлением которого стало развитие животноводства. В рамках проекта Россельхозбанк начал предоставлять кубанским аграриям инвестиционные кредиты, в том

числе на строительство, реконструкцию и модернизацию животноводческих комплексов и на приобретение племенных животных. За семь лет профинансировано порядка 70 крупных объектов АПК. Где-то строительство давно завершено, комплексы успешно функционируют, на некоторых площадках сейчас кипит работа.

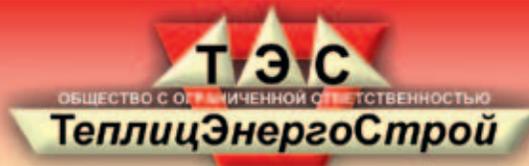
Кроме того, в рамках краевой программы господдержки малых форм предпринимательства была разработана программа строительства семейных ферм на Кубани. Совместно с администрацией края Россельхозбанк определил потребности в финансировании строительства семейных ферм по направлениям молочное и мясное скотоводство, откорм КРС, кролиководство и птицеводство. Кто-то начал с нуля, а кому-то, как давнему клиенту Россельхозбанка Петру Мануйлову, программа помогает завершить строительство. Всего по данной программе выдано восемь кредитов на сумму около 160 млн руб.

— Назовите основной ориентир в работе банка в 2013 году, к чему стремится Россельхозбанк?

— Краснодарский филиал Россельхозбанка — основа кредитно-финансовой системы об-

служивания агропромышленного комплекса региона. Сегодня мы являемся универсальным банком, но продолжаем функционировать как ключевой кредитор АПК Кубани. Наши главные клиенты — предприятия АПК и связанных с ним отраслей.

Обеспечить этот сектор экономики необходимыми ему финансовыми ресурсами, которые помогут добиться повышения уровня жизни кубанцев, прежде всего жителей сельских территорий края, — вот наш основной ориентир. Поэтому львиную долю кредитного портфеля филиала — 86 процентов занимают кредиты на развитие агропромышленного комплекса края. Шестьдесят один процент из них выдан сельхозтоваропроизводителям — корпоративным клиентам, 4 процента — крестьянским хозяйствам, 4 процента — владельцам личных подсобных хозяйств, 5 процентов — предприятиям, обслуживающим АПК, 12 процентов — предприятиям пищевой промышленности, то есть переработчикам сельхозпродукции. Можно сказать, что, решая поставленные перед Россельхозбанком задачи, мы стремимся к достижению высокой цели — повышению продовольственной безопасности страны.



ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В РАБОТЕ:

1. Техническое обследование тепличных комплексов и выработка решений по их реконструкции или новому строительству.
2. Разработка проектно-сметной документации.
3. Поставка и строительство теплиц «под ключ».
4. Строительство современных котельных.
5. Строительство энергоцентров с газопоршневыми генераторами.
6. Реконструкция светопрозрачного ограждения кровли и периметра по собственной технологии с применением резиновых и ПВХ уплотнителей, однокамерного и волнистого поликарбоната.
7. Монтаж новейших высокопродуктивных технологических линий выращивания овощных и цветочных культур.

Все работы выполняются «под ключ» с гарантийным сроком эксплуатации 2 года.



Фермерские проекты

РПК «Модуль»



Фермерское хозяйство «Махалино»



1 Фирменный магазин

2 Фирменный магазин
Входная группа

3 Фирменный магазин
Служебный вход

4 Административный комплекс
«Сельский офис»

5 Мини-котельная
административного комплекса

6 Ангар «Цех мясопереработки»

На правах рекламы

Ангары любой конструкции и назначения

Два собственных
производства

Доставка и монтаж
по всей России



10 Складское помещение на базе Ледового дворца спорта в г. Сочи
Заказчик: ЗАО «ИНГЕОКОМ»
для корпорации ОЛИМПСТРОЙ

11 Складское помещение
Заказчик: ОАО «Центргаз»
для ОАО «ГАЗПРОМ»
Республика Коми, Сыктывкарский район,
ст. Малая Пера

12 Производственный цех
Заказчик: РПК «Модуль» в г. Пенза

7 Здание ангарного типа «Столовая»
Заказчик: Codest International S.r.l. (Италия)
для «ЕВРАЗ Групп С.А.»
Площадь 2800 м²
Ростовская область

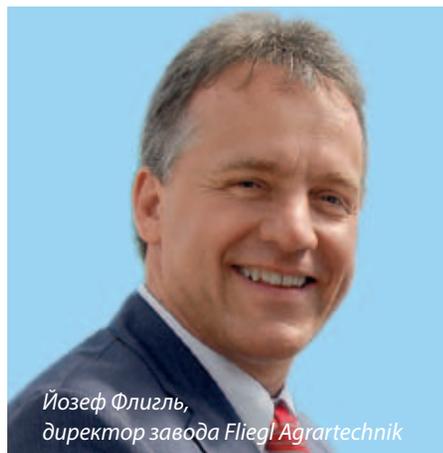
8 Складское помещение
Заказчик: ОАО «ТЭК Мосэнерго»
г. Адлер, Краснодарский край

9 Теплый ангар-склад
Заказчик: ENKA для AUDI
г. Москва

Беседовала Ольга Рогачева

ЗНАЧИМОЕ ОТКРЫТИЕ

ВОСЬМОГО ИЮНЯ В МЮЛЬДОРФЕ (БАВАРИЯ, ГЕРМАНИЯ) ОТКРЫЛСЯ КРУПНЕЙШИЙ В ЕВРОПЕ ЗАВОД ПРИЦЕПНОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ FLIEGL. О ПОДГОТОВКЕ К ОТКРЫТИЮ И ДАЛЬНЕЙШИХ МАСШТАБНЫХ ПЛАНАХ В РОССИИ ЧИТАТЕЛЯМ «ЖУРНАЛА АГРОБИЗНЕС» РАССКАЗАЛ ЙОЗЕФ ФЛИГЛЬ, ДИРЕКТОР И ВЛАДЕЛЕЦ ЗАВОДА.



Йозеф Флигель,
директор завода Fliegl Agrartechnik



Прицеп-самосвал
с трехсторонним опрокидыванием

— **Чтобы понять настоящее, необходимо знать о прошлом. Расскажите об истории завода.**

— В 1975 году мой отец начал производить и продавать сельхозтехнику и прицепы к самосвалам. И уже в 1991 г. открылся завод в Триптисе (Тюрингия), там выпускали трейлеры, грузовики, автомобили и низкорамные прицепы. В 1993 г. в Венгрии отец открыл еще один завод и отправил туда меня с 30 сотрудниками, сейчас там уже работают 230 человек. В 1996 г. мы купили алюминиевый завод, где располагались производственные цеха Fliegl Agrartechnik. С 1999 г. открыли агроцентр в г. Кастль по выпуску и продаже запчастей и производственного инвентаря, а в 2005 г. открыли второй завод по выпуску автомобилей в Триптисе. Еще 10 лет назад мы присутствовали только в Европе, но сегодня работаем по всему миру. Для каждой страны мы выпускаем индивидуальную технику со своими особенностями. В Сибири, в Алтайском крае, у нас также есть цех по сборке, а недавно построили завод в Бразилии. Сейчас группа компаний Fliegl состоит из пяти предприятий, включающих такие направления, как сельскохозяйственная, строительная и коммунальная техника, лесное хозяйство, грузовые транспортные средства и биогазовые установки.

В этом есть перспектива, ведь, если верить прогнозам, население Земли будет расти, а площади под сельхозугодья остаются прежними, поэтому нужна более совершенная сельхозтехника. Мы активно продаем технику в 53 государствах.

— **И вот теперь вы открываете новый завод. Чем он отличен от других?**

— Для нас очень важны наши сотрудники, поэтому при переносе производственных мощностей завод остался в том же регионе, для того чтобы наши квалифицированные сотрудники смогли работать на новом заводе. Сегодня это крупнейший в Европе завод прицепной сельскохозяйственной техники, его производственный комплекс занимает 30 га. Для строительства завода была использована собственная техника. Сейчас на заводе 27 м полностью автоматизированный многоярусный склад с 14 тыс. мест для паллет. Склад шин вмещает 10 тыс. штук.

Мы много инвестировали в лакировочное оборудование, лазерные станки, которые позволяют вырезать самые мелкие части. У нас есть собственная научная лаборатория, в которую мы вкладываем ресурсы, постоянно внося инновации в нашу технику. Основа нашего производства Fliegl Agrartechnik — многофункциональные при-



Территория
завода во время открытия

цепы с выдвигающейся системой, благодаря которым мы стали известны во всем мире. Прицепы Fliegl универсальны: на них можно устанавливать различное навесное оборудование — перегружающий шнек для зерна и силоса, разбрасывающее устройство для внесения органических удобрений, транспортировочную ленту для картофеля и моркови, вентилятор для транспортировки опилок и щепы. Прицепы-вагоны Fliegl имеют оригинальный принцип разгрузки: она производится не за счет опрокидывания кузова, как у самосвалов, а за счет столкновения груза. Благодаря возможности подпрессовки, идет увеличение загрузки до 60 процентов, в зависимости от характера груза и его влажности.

Погрузочная техника также занимает весомое место. Кроме того, выпускаются прицепы для строительных нужд и грузовых автомобилей. Есть техника для внесения органических удобрений, контейнеры для транспортировки на поля. Помимо этого вот уже 10 лет мы выпускаем биогазовые установки — в этом Fliegl является европейским лидером. Также нами вы-

что сказывается на специфических требованиях к машинам.

На Россию сейчас приходится семь процентов продаж прицепной техники, в прошлом году мы продали около 250 единиц техники на российский рынок. В этом году продажи значительно выросли. В России, в Алтайском крае, у нас имеется свой производственный и сварочный

России у нас есть качественное постгарантийное обслуживание.

— Сколько техники вы планируете продать в нашей стране?

— С открытием нового завода наши мощности увеличились в два раза — проблем с поставками не будет, сроки производства сократятся, кроме того, мы с каждым годом всё больше и больше увеличиваем объемы сборочного производства в Сибири. Российский покупатель по достоинству оценил качество нашей продукции и готов приобретать нашу технику. Значительно увеличить продажи в России способна государственная поддержка сельхозтоваропроизводителей, и, поскольку машины, собранные на заводе в Алтайском крае, имеют российский ПСМ, это позволяет им участвовать в различных региональных программах по поддержке отечественного агрария. Всё это дает возможность надеяться на планомерное увеличение продаж как в Центральной России, так и на Урале, в Сибири и Приморье, и пока наши надежды осуществляются: продажи с каждым годом только растут.

КОМПАНИЯ FLIEGL AGRARTECHNIK — ЛИДЕР ЕВРОПЕЙСКОГО ПРОИЗВОДСТВА ПРИЦЕПНОЙ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ, ОБЛАДАЮЩИЙ КРУПНЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМИ МОЩНОСТЯМИ, В ТОМ ЧИСЛЕ И НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ, И ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЙ ТЕМ САМЫМ КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ И ЕЕ ПОСТГАРАНТИЙНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ.

пускаются специальные сушильные установки для щепы.

— Планируете ли вы расширяться в России, и каков этот рынок?

— Для России нами выпускаются прицепы с большими объемами кузова. Так как в этой стране широк спектр применения техники, то и требований к ней больше. Дорожные условия не такие хорошие,

цех «ФлигльСибирь», в котором производится продукция с российским сертификатом. По качеству она аналогична прицепах германского производства. У нас сильные партнеры, а дилеры и специалисты по сервисному обслуживанию приезжают к нам на обучение. Любой тракторист, который управляет нашей техникой, должен делать это профессионально. Очень важно, что в



Fliegl – немецкое качество на российских полях

Прицепы - вагоны с выдвигающей стенкой:

грузоподъемность от 14 т до 40 т, объем от 20м³ до 60м³, возможность установки дополнительного навесного оборудования: навозоразбрасыватель, перегружающий шнек, транспортировочная лента для уборки картофеля



Перегружающий шнек для зерна Тур 400

перегружающая мощность до 350 т/ч, удобное гидравлическое складывание шнека, простой монтаж в течение 5 минут для всех моделей прицепов ASW, может использоваться как загрузчик сеялок

Текст: С. У. Нуралиев, генеральный директор Союза рынков России, д-р экон. наук, заведующий кафедрой маркетинга и рекламы РУК;
Д. С. Нуралиева, канд. экон. наук, доцент кафедры маркетинга и рекламы РУК

ВХОДИТЬ — ТОРГОВАТЬ — ОБЕСПЕЧИВАТЬ

РОССИЯ РАСПОЛАГАЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫМИ ПРИРОДНЫМИ И ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА. ВСТУПЛЕНИЕ В ВТО ДОЛЖНО СПОСОБСТВОВАТЬ БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНОМУ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЮ И РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ. ДЛЯ ЭТОГО НЕОБХОДИМО ЗНАТЬ И ГРАМОТНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ПРАВИЛА РАБОТЫ ЭТОЙ ОРГАНИЗАЦИИ.



Важнейшей проблемой для отечественного товаропроизводителя на современном этапе остается проблема доведения произведенной продукции до конечных потребителей с минимальными издержками. Как показывает мировой опыт, реализация сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия осуществляется по двум основным каналам.

Первый канал предполагает реализацию сельскохозяйственной продукции на ос-

нове формирования собственной товаропроводящей инфраструктуры, а второй канал — реализацию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на основе прямых связей между товаропроизводителями и крупными торговыми сетями. Если в странах с рыночной экономикой первый канал формировался при государственной поддержке, то в России торговая инфраструктура создавалась и развивалась в основном за счет средств зарубежных и

российских частных компаний. Это в конечном итоге привело к проблеме взаимодействия товаропроизводителей с торговыми сетями и сложностям со сбытом продукции отечественных товаропроизводителей на внутреннем рынке.

ГЛАВНОЕ — СБЫТ!

Важнейшим условием решения этой проблемы является развитие собственной товаропроводящей системы и совершенство-

20



ЮБИЛЕЙНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ АГРОПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА



ЮГАГРО

26 - 29 ноября 2013

г. Краснодар, ул. Зиповская, 5

ПОЛЕ ДЕЛОВЫХ РЕШЕНИЙ

574 компании из **27** стран мира и **30** регионов России
более **12000** посетителей, из них **85,7%** специалисты отрасли*



ОПОРНИК
ГРУППА КОМПАНИЙ



КРАСНОДАРЭКСПО
В составе группы компаний ITE

Дирекция выставки:

T +7(861) 200-12-34

E ugagro@krasnodarexpo.ru

Поддержка и содействие:

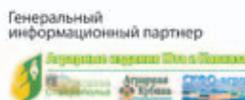
Министерство сельского хозяйства Российской Федерации
Администрация Краснодарского края
Министерство сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края
Администрация муниципального образования город Краснодар

Партнеры:

IFWexpo Heidelberg GmbH (Германия)
Французское национальное агентство по развитию внешнеэкономической деятельности UBIFRANCE

www.yugagro.org

На правах рекламы



Статистика выставки 2012 года

вание механизма регулирования торговой деятельности. К сожалению, ФЗ «Об основах государственного регулирования и развития торговой деятельности в РФ» не решает для отечественного товаропроизводителя проблемы эффективного сбыта произведенной продукции.

В то же время необходимо внести в закон поправки, обязывающие торговые сети и другие предприятия торговли обеспечивать удельный вес продукции российских товаропроизводителей в общем объеме товарооборота этих предприятий не менее 80 процентов в 2015 году.

При этом следует поэтапно увеличивать удельный вес продукции отечественных товаропроизводителей в общем объеме товарооборота предприятий оптовой и розничной торговли в 2015—2018 годы с 50 до 80 процентов. Это позволит решить проблему сбыта сельскохозяйственной продукции и обеспечить продовольственную безопасность страны.



РОССИЯ ИМЕЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ В СФЕРЕ РАЗВИТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ПРОДОВОЛЬСТВИЕМ ПО СРАВНЕНИЮ СО МНОГИМИ СТРАНАМИ ЕВРОСОЮЗА, ГДЕ ПРАКТИЧЕСКИ ИСЧЕРПАНЫ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И ВЫХОДА НА НОВЫЕ РЫНКИ СБЫТА.

СТРАТЕГИИ И ПРЕИМУЩЕСТВА

Нужно учесть, что продовольственный рынок страны может как проиграть, так и выиграть от вступления в ВТО. Конкурентных преимуществ у России достаточно, и их использование во многом зависит от грамотной реализации во внешнеэкономической деятельности как наступательной, так и оборонительной стратегии.

Обе эти стратегии основаны на государственной поддержке развития предпринимательской активности населения. При этом наступательная стратегия является более эффективной для поддержки развития экспорта продовольствия, а оборонительная — в условиях регулирования объемов импорта на внутреннем рынке.

Эффективная государственная политика поддержки предпринимательской деятельности предполагает умелое сочетание этих стратегий. С одной стороны, они должны способствовать продвижению отечественного продовольствия на мировые рынки, а с другой — регулированию объемов импорта на основе формирования собственной товаропроводящей инфраструктуры.

Для продовольственного комплекса страны в условиях ВТО большое значение имеет возможность участия в международном разделении труда и использовании общих правил регулирования торгово-экономических отношений на внешнем рынке. Все-

ВСЕ ПРОБЛЕМЫ, СВЯЗАННЫЕ СО ВСТУПЛЕНИЕМ РОССИИ В ВТО, КОНЦЕНТРИРУЮТСЯ ВОКРУГ УРОВНЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА С ЦЕЛЬЮ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.

мирная торговая организация, выступая арбитром в разрешении экономических споров между отдельными государствами, позволяет гасить возможные конфликты. Но, к сожалению, этот процесс является достаточно сложным и длительным. Еще одним важным конкурентным преимуществом страны является ее географическое расположение. Если исходить из транспортной логистики, Россия имеет значительные возможности в сфере развития оптовой торговли продовольствием по сравнению со многими странами Евросоюза, где практически исчерпаны возможности

для сельскохозяйственного производства и выхода на новые рынки сбыта.

Сейчас в странах Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии, территориально расположенных близко к России, наблюдается устойчивый рост численности населения, а это, как правило, новые рынки сбыта и возможности развития экспортного потенциала страны при эффективной государственной внешнеэкономической политике.

Одним из стимулов вступления России в ВТО могло быть взаимовыгодное сотрудниче-

ство с международными экономическими организациями в привлечении финансовых ресурсов и оказании технической помощи регионам по поставке новой техники, оборудования, технологий. На этапе реформ это сотрудничество концентрировалось лишь на предоставлении финансовых ресурсов с целью поставки иностранного продовольствия на российский рынок.

Развитие продовольственного рынка и повышение конкурентоспособности продукции продовольственного комплекса страны на мировом рынке предполагает активное и полноправное участие России

в международном разделении труда. Это направление должно быть приоритетным при защите национальных интересов России в условиях вступления в ВТО.

НЕ ВСЁ ГЛАДКО

Что касается проблем и возможных негативных последствий для продовольственного комплекса, связанных со вступлением России в ВТО, то все они концентрируются вокруг уровня государственной поддержки сельскохозяйственного производства с целью защиты интересов отечественных товаропроизводителей.

При формировании торгово-экономических связей и выборе направлений развития торговли продовольственными товарами необходимо понимать, что экономические ресурсы между странами распределены неравномерно. При этом конкурентоспособность продукции на внутреннем и внешнем рынках во многом зависит от уровня государственной поддержки отечественных товаропроизводителей, предприятий оптовой и розничной торговли продуктами питания. Особенностью современного этапа развития торговли на внешнем рынке является то, что

ВО МНОГИХ СЛУЧАЯХ ПРОДУКЦИЮ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА, ДАЖЕ ЕСЛИ ОНА БОЛЕЕ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА И ПРОИЗВЕДЕНА С МЕНЬШИМИ ИЗДЕРЖКАМИ, СЛОЖНЕЕ РЕАЛИЗОВАТЬ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ. ЭТО ОБЪЯСНЯЕТСЯ НЕДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИЕЙ И МОНОПОЛИЗАЦИЕЙ ОТДЕЛЬНЫХ ОТРАСЛЕЙ, ОСОБЕННО СФЕРЫ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ.

многие экономические теории и законы, характерные для международной торговли на продовольственном рынке, не действуют, а экономические отношения между странами и участниками рынка формируются вопреки законам рынка.

Поэтому на современном этапе значительно возрастает роль государственного регулирования при формировании торгово-экономических отношений на продовольственном рынке. Она заключается прежде всего в создании эффективного механизма развития и реализации конкурентных преимуществ страны на внутреннем и внешнем рынках.

МАГАЗИНЫ ИЛИ РЫНКИ?

К сожалению, принимаемые на федеральном уровне законы не способствуют реализации этих преимуществ. Например, после принятия ФЗ №271-ФЗ от 30 декабря 2006 года

«О розничных рынках и внесении изменений в ТК РФ» торговые сети, реализующие в основном импортные товары, получили определенные конкурентные преимущества по сравнению с рынками. Количество рынков и их доля в структуре розничной торговли страны после принятия этого закона с каждым годом снижаются.

Супермаркеты и рынки нацелены на одну и ту же целевую аудиторию. Одним из основных отличий является уровень предоставляемого сервиса для покупателя. Владельцы супермаркетов стремятся показать, что в их торговых помещениях более внимательно относятся к качеству товаров, создаются более комфортные условия для покупателя, чем на рынках. Во многом это обеспечивается благодаря постоянным рекламным кампаниям, которые проводят супермаркеты.

Ремонт спецтехники и поставка запасных частей



реклама



350033 г. Краснодар,
юр. адр. ул.: Ставропольская, 78
факт. адр.: ул. Селезнёва, 4/3, оф. 308

E-mail: cetrcom_servis@mail.ru

Тел./факс: (861) 235-15-04
8-960-493-96-56, 8-918-430-52-80
8-988-248-26-51

www.centrcom-service.jimdo.com

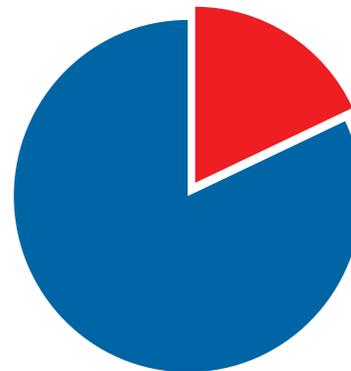


Рис. 1. Доля рынков и магазинов в розничной торговле.

В 2006 г.:

Рынки — 18%

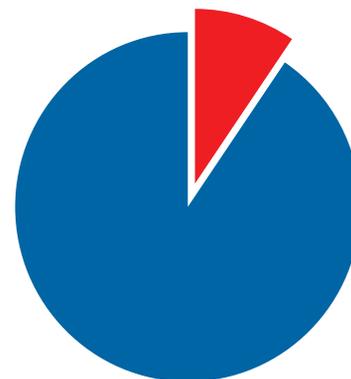
Магазины — 82%



В 2010 г.:

Рынки — 9,5%

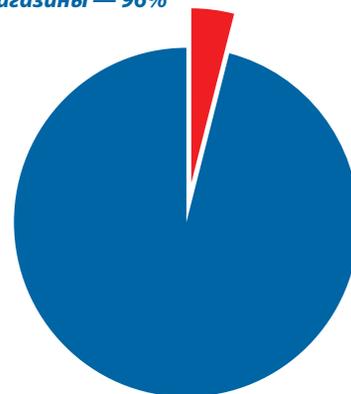
Магазины — 90,5%



К 2015 г.:

Рынки — 4%

Магазины — 96%



стоимости она реализует на внешнем рынке, следовательно, тем больше доходов от экспорта получает государство. В связи с этим эффективное использование имеющегося производственного и научно-

Рынки имеют другие преимущества: они нацелены в большей степени на реализацию отечественного продовольствия. Они как традиционная торговая площадка продолжают делать ставку на качество,

рынках остается довольно консервативная часть потребителей, отдающая предпочтение рынку чаще в силу привычки, то есть это люди с небольшим или низким доходом и пенсионеры.

В УСЛОВИЯХ ЖЕСТКОЙ КОНКУРЕНЦИИ ВАЖНЫМ УСЛОВИЕМ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОДОВОЛЬСТВИЯ НА ВНУТРЕННЕМ И ВНЕШНЕМ РЫНКАХ ЯВЛЯЕТСЯ НАЛИЧИЕ ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ, ОТРАСЛЕВЫХ СТРУКТУРНЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ И НАУЧНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ.

широкий выбор товаров и плавающие цены, но, к сожалению, меньше заботятся в отношении сервиса, что в свою очередь приводит к оттоку потребителей, имеющих высокий уровень дохода. В итоге это ведет к перераспределению платежеспособной части населения от рынков в супермаркеты, особенно представителей среднего класса и молодежи. Основным покупателем на

ПЕРВАЯ СКРИПКА

Способность государства продавать на внешнем рынке продукцию наиболее высокой степени готовности к употреблению служит отличительным признаком экономического развития страны в системе международного разделения труда. Чем больше стадий обработки внутри страны проходит сырье, тем больше добавленной

технического потенциала для производства конкурентоспособной продукции и поставки ее на внешний рынок является необходимым условием развития отечественного сельскохозяйственного

Формирование эффективного механизма взаимодействия государственного регулирования и саморегулирования является необходимым условием успешного функционирования продовольственного рынка. При этом различные страны мира используют разные механизмы и инструменты для осуществления своей торговой политики. Эти механизмы и инструменты основаны на комплексном анализе конъюнктуры мирового рынка и использовании данных инструментов для развития продовольственного рынка страны.

Мировой опыт показывает, что государственное регулирование продовольственного рынка в большей степени базируется на государственной поддержке товаропроизводителей, потребителей и обслуживающих отраслей продовольственного комплекса. Оценка уровня господдержки проводится на основе анализа экономической политики внутри страны по сравнению

с экономической политикой других стран. Эта методология предполагает выявление основных показателей, характеризующих уровень государственной поддержки товаропроизводителей, потребителей и инфраструктуры продовольственного рынка. Данные показатели определяют конкурентоспособность продукции на внешнем рынке.

Поскольку уровень государственной поддержки производства, переработки и обращения продукции АПК в России значительно ниже, чем в странах с рыночной экономикой, то и конкурентоспособность российского продовольствия на мировом рынке остается крайне низкой.

При этом по мере развития инфраструктуры продовольственного рынка государственные расходы, связанные с хранением, транспортировкой и реализацией продукции, будут снижаться. Поэтому конкурентоспособность продукции на внешнем рынке во многом зависит от уровня развития товаропроводящей инфраструктуры. И государственная поддержка развития инфраструктуры продовольственного рынка, особенно оптовой торговли, наряду с го-

сударственной поддержкой отечественных товаропроизводителей является одним из важнейших факторов повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках. При определении конкурентоспособности продукции на внутреннем рынке наряду с уровнем государственной поддержки производства и реализации продовольствия большое значение имеет уровень доходов и качество жизни населения. Повышение уровня доходов в условиях неудовлетворенного спроса является также одним из важнейших факторов расширения спроса и повышения конкурентоспособности продукции АПК на внутреннем рынке.

Эффективность методов государственного регулирования зависит от механизма взаимодействия государственных и рыночных институтов регулирования экономических отношений. С одной стороны, этот механизм взаимодействия должен быть направлен на создание необходимых условий для развития рыночной конкуренции, а с другой — на защиту интересов отечественного товаропроизводителя и потребителя.



Последнее слово за бактериями.

Луи Пастер

МИКРОБИОЛОГИЧЕСКИЕ УДОБРЕНИЯ «АЗОТОВИТ» И «ФОСФАТОВИТ»



«АЗОТОВИТ»

Обеспечивает растения азотным питанием, повышает урожайность, подавляет фитопатогенную микрофлору, повышает эффективность применения азотных минеральных удобрений, снижает токсическое влияние фунгицидов на проростки растений, восстанавливает плодородие почвы.

«ФОСФАТОВИТ»

Обеспечивает растения фосфорным, калийным и азотным питанием, повышает урожайность, подавляет фитопатогенную микрофлору, повышает эффективность применения сложных минеральных удобрений, снижает токсическое влияние фунгицидов на проростки растений, восстанавливает плодородие почвы.



Для развития экспорта продовольствия и защиты интересов собственных товаропроизводителей от импорта в большинстве стран используют различные экономические и административные методы регулирования торговой деятельности предприятий, осуществляющих экспортно-импортные операции.

Наиболее эффективными из них являются таможенно-тарифные методы государственного регулирования, формирование продовольственных фондов для государственных нужд, повышение уровня доходов и качества жизни населения, развитие инфраструктуры продовольственного рынка, совершенствование ценовой, нало-

говой и финансово-кредитной политики. Развитие товаропроводящей инфраструктуры продовольственного рынка является наиболее эффективной формой государственной поддержки, поскольку это направление решает для товаропроизводителя проблему сбыта произведенной продукции. В условиях жесткой конкуренции на продовольственном рынке решение данной проблемы позволяет товаропроизводителю концентрировать свои усилия на увеличении объемов производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Регулирование объемов импорта продовольствия в качестве основного механизма защиты отечественного

товаропроизводителя в большинстве стран осуществляется также на основе формирования собственной товаропроводящей инфраструктуры и регулирования деятельности зарубежных компаний на внутреннем рынке.

Для этого во многих странах приняты и реализованы государственные программы формирования и развития собственной товаропроводящей инфраструктуры продовольственного рынка. Реализация программных мероприятий позволяет и более эффективно использовать имеющиеся ресурсы для обеспечения населения продуктами питания собственного производства.

НАДЕЖНЫЙ ТАНДЕМ

КОМПАНИЯ GRUNWALD СОВМЕСТНО СО СВОИМ НЕМЕЦКИМ ПАРТНЕРОМ — КОМПАНИЕЙ WESON ПРЕДСТАВЛЯЕТ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА ТЕХНОЛОГИЮ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ С ПОМОЩЬЮ СМЕННЫХ КУЗОВОВ СИСТЕМЫ BDF.

Сменный кузов, или Swap body, обладает несущей грузовой поверхностью — подобно контейнеру, который может быть отделен от грузовика. В Европе наиболее распространена система BDF (Bundesverband des Deutschen Guterfernverkehrs — «Союз по дальним грузовым перевозкам ФРГ»), она обозначает стандарт для сменных кузовов и их систем. BDF-системы появились в Европе в 80-х годах прошлого столетия и стали настоящей находкой для перевозчиков. Сейчас 60 процентов европейских перевозок осуществляется по этому принципу.

ЕВРОПЕЙСКИЙ СТАНДАРТ БЕЗ ПОТЕРЬ

Swap body изготавливаются в виде сменных бортовых кузовов или фургонов, рефрижераторов, контейнеров, цистерн и других разнообразных вариантов надстроек. Все кузова изготавливаются по европейскому стандарту BDF — с четырьмя поворотными устройствами, закрепляющимися на прицепе-шасси. Они адаптированы для транспортировки по дорогам общего пользования, железнодорожным путям, как морской контейнер на кораблях, а также оснащены контейнерными фитингами для фиксации и откидными настраиваемыми по высоте опорными устройствами для установки на землю без использования кранового оборудования. Для комбинированных перевозок сменные кузова должны быть оборудованы устройствами, адаптированными для поездов. Это достигается оснащением их специальными кантами по бокам для захвата клещами контейнерного крана при установке на платформу.

Принцип действия системы BDF состоит в том, что грузовик, оснащенный шасси БДФ, с помощью собственных или встроенных в надрамник пневморессор поднимается на определенную высоту, затем сменный кузов устанавливается на землю с помощью боковых выдвижных опор надстройки. Автомобиль выезжает из-под кузова, будучи уже готовым для новой

надстройки, установка которой осуществляется в обратной последовательности. Весь процесс занимает пять минут и без использования крана или других подъемных механизмов. Экономически обоснованная область применения системы БДФ очень широка. Автомобиль и несколько сменных надстроек могут эффективно работать в разных местах. Можно исключить потерю времени на погрузку-разгрузку, работу, контроль и ожидание. Сменные бортовые платформы с тентом и кузова-фургоны производятся по европейскому стандарту — с наружной длиной 7450 мм и 7820 мм. Внутренняя высота кузовов может достигать трех метров и более.

ОСНОВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМ BDF

- Автомобиль работает круглосуточно и имеет обратную загрузку: уменьшение затрат на перевозки в два раза.
- Устраняется риск простоев автомобилей и грузов в пути следования: ускорение оборачиваемости товаров в три раза.
- Коммерческая скорость передвижения товаров превзойдет 1400 км/сутки: сокращение времени доставки грузов в три раза.
- Уменьшение загруженности дорог, улучшение экологии, уменьшение аварийности: потребность в транспорте будет ниже.
- Груз в движении до 22 часов в сутки.

Компания Grunwald представит систему BDF на международной выставке COMTRANS-2013, где будут показаны два автопоезда в составе грузовых шасси — MAN и IVECO с тандемными прицепами со шторными сменными кузовами.

Ждем гостей и потенциальных клиентов!



8 (495) 991-71-06
www.grunwaldtrucks.ru



КАКУЮ ОПОРУ СТРАХОВЩИКИ ПРЕДЛАГАЮТ ВИНОГРАДАРЯМ

ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ВИНО ВЫСОКОГО КЛАССА, ВО ВСЕ ВРЕМЕНА ТРЕБОВАЛАСЬ ПОДХОДЯЩАЯ ПОЧВА, БЛАГОПРИЯТНЫЙ КЛИМАТ И БЕСЦЕННЫЙ ОПЫТ НЕСКОЛЬКИХ ПОКОЛЕНИЙ. СОВРЕМЕННЫЕ ВИНОДЕЛЫ ДОБАВИЛИ К ЭТОМУ СПИСКУ НАДЕЖНУЮ СТРАХОВУЮ ЗАЩИТУ. О ЗАЩИТЕ ВИНОДЕЛЬЧЕСКИХ ХОЗЯЙСТВ РАССКАЗЫВАЕТ ЮРИЙ ПАВЛОВ, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА АНДЕРРАЙТИНГА УПРАВЛЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО СТРАХОВАНИЯ ОСАО «ИНГОССТРАХ».

Наибольшую угрозу финансовому благополучию виноградарей несут природные катаклизмы. В результате непогоды винодельческие хозяйства могут в одночасье потерять не только урожай, но и сами плантации. Восстановление пострадавшей лозы — проект долгий, затратный и весьма рискованный с коммерческой точки зрения. Более того, зачастую это вообще невозможно сделать: сошедший сель или оползень в силах уничтожить всю плодородную почву на склонах, что чревато полным исчезновением виноградника. Компенсировать подобные убытки можно с помощью страхового полиса.

Сегодня страховщики предлагают винодельческой отрасли две основные программы, одна из которых — страхование урожая. Она обеспечивает краткосрочную финансовую устойчивость предприятия и защиту его доходов в текущем сезоне. Вторая — страхование многолетних насаждений — закладывает фундамент для стабильного долгосрочного успеха бизнеса.

ТРЕЗВЫЙ ВЗГЛЯД

Чтобы клиент смог получить полноценное возмещение, он должен предоставить страховщику подробную информацию о предприятии. В частности, Ингосстрах изучает статистику по урожаю хозяйства за последние годы. Также прогнозируются цены на будущий урожай: после страхового случая это позволяет корректно определить объем финансовых потерь винодела. Если страхуются насаждения, то страховщику требуется информация из бухгалтерского баланса и других финансовых документов предприятия. Кроме того, независимо от программы страхования, компания составляет картограмму посевных площадей, насаждений и посадок.

Помимо этого виноделу необходимо определиться с рисками. Урожай может быть

застрахован от полной гибели или недобора вследствие непогоды или природных катаклизмов. Многолетние насаждения страхуются главным образом от гибели из-за засухи, заморозков, переувлажнения почвы и т. п. По желанию в договоре можно дополнительно указать такие риски, как градобитие, пыльные и песчаные бури, сход лавин и селей, половодья и др. Еще один важный этап оформления полиса — предстраховой осмотр. От результатов этой экспертизы во многом зависит стоимость страхового полиса. Хорошая кредитная история, крепкий забор вокруг угодий, новая система полива, применение



Юрий Павлов, начальник отдела андеррайтинга управления агропромышленного страхования ОСАО «Ингосстрах»

ПО ЖЕЛАНИЮ ОДНОГО ИЗ СВОИХ КЛИЕНТОВ ИНГОССТРАХ ЗАСТРАХОВАЛ СОБРАНИЕ ЭЛИТНОГО ВИНА, НАХОДЯЩЕГОСЯ В СПЕЦИАЛЬНО ОБОРУДОВАННОМ ПОГРЕБЕ ЗАГОРОДНОГО ДОМА. ТАК КАК СТРАХОВАНИЕ НАПИТКОВ НЕ ПОКРЫВАЕТСЯ СТАНДАРТНЫМ ПОЛИСОМ, КОЛЛЕКЦИЯ БЫЛА ЗАСТРАХОВАНА НА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ. ТЕПЕРЬ КОМПАНИЯ КОМПЕНСИРУЕТ ВЛАДЕЛЬЦУ ВИННОГО ПОГРЕБА УБЫТКИ, ВОЗНИКШИЕ В СЛУЧАЕ ПОВРЕЖДЕНИЯ ИЛИ ГИБЕЛИ ИМУЩЕСТВА ИЗ-ЗА ПОЖАРА ИЛИ ПРОТИВОПРАВНЫХ ДЕЙСТВИЙ ТРЕТЬИХ ЛИЦ.

гербицидов последнего поколения помогут снизить стоимость страховой защиты.

ДОЛГОЕ ПОСЛЕВКУСИЕ

После подписания договора у страховщика и владельца виноградника появляется ряд взаимных обязательств. Страховая компания при необходимости должна оперативно и в полной мере компенсировать убытки винодела. Страхователь же обязан вовремя оплачивать страховую премию, а также уведомлять партнера об изменении степени риска, например о смене руководителя предприятия или отказе в проведении технологических операций.

Еще одна обязанность владельца виноградника — своевременно заявлять о наступлении страхового случая. Для

выяснения деталей происшествия проводится повторная экспертная оценка. Она позволяет принять справедливое решение по всем вопросам урегулирования убытка.

Страховщик после изучения независимого отчета и определения точной суммы финансовых потерь клиента в течение 15 рабочих дней выплачивает ему возмещение.

Непрерывное развитие страховой отрасли открывает перед виноделами хорошие перспективы. У владельцев виноградников появляется всё больше возможностей обезопасить свой бизнес от потерь. Так, Ингосстрах стоит на страже финансовых интересов виноделов, обеспечивая надежную защиту от рисков, влияющих как на количественные, так и на качественные характеристики урожая.

О компании “Райк Цваан”



На правах рекламы

Деятельность компании “Райк Цваан” (Rijk Zwaan) направлена на селекцию и семеноводство высококачественных сортов и гибридов овощей для промышленного выращивания в защищённом и открытом грунте. “Райк Цваан” входит в десятку крупнейших интернациональных компаний, специализирующихся на селекции овощей. История компании “Райк Цваан” в России насчитывает уже более 18 лет. ООО “Райк Цваан Россия” является дочерним подразделением независимой компании Rijk Zwaan. Специалисты “Райк Цваан Россия” бесплатно оказывают ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ поддержку клиентам по следующим направлениям: подбор сортов и гибридов, отработка технологии выращивания, маркетинговая поддержка, контроль качества конечного продукта.

Ассортимент компании насчитывает более 1000 сортов и гибридов примерно 25 овощных культур.

Хорошо зарекомендовавшие себя высокоурожайные гибриды для защищённого грунта:

Среднеплодный гладкий огурец:

Яни F₁ и Мева F₁

Среднеплодный бугорчатый огурец:

Геракл F₁

Длинноплодный огурец для светокультуры:

Демарраж F₁ и Авианс F₁

Огурец корнишон:

Кибрия F₁, Гравиния F₁, Ленара F₁

Крупноплодный томат:

Гайана F₁ и Ладога F₁

Салат для гидропонии:

Афицион

Sharing a healthy future



ДОМ ДЛЯ ТОМАТА

В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ ВЕДЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО КРУПНОГО ТЕПЛИЧНОГО КОМПЛЕКСА ООО «АГРОКОМПЛЕКС ВОЛЖСКИЙ». ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ КОМПЛЕКСА СОСТАВИТ 52 ГА, РАЗМЕР ПЕРВОЙ ОЧЕРЕДИ — 13 ГА. ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА — 7,6 МЛРД РУБ., ПЕРВОЙ ОЧЕРЕДИ — 1,9 МЛРД РУБ. В НЕМ ПЛАНИРУЕТСЯ ВЫРАЩИВАТЬ ОГУРЦЫ, ЗЕЛЕНЬ И САЛАТЫ, НО БОЛЕЕ 70 ПРОЦЕНТОВ ПРОИЗВОДСТВА БУДУТ ЗАНИМАТЬ ТОМАТЫ. ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТЕПЛИЧНОГО КОМПЛЕКСА СОСТАВИТ ОКОЛО 40 ТЫС. Т ОВОЩЕЙ В ГОД. КАК ОТМЕЧАЕТ ИНИЦИАТОР ПРОЕКТА ВЯЧЕСЛАВ ЗЫКОВ, ВОЗГЛАВЛЯЮЩИЙ ГРУППУ КОМПАНИЙ BRAZIS, В КОТОРУЮ ВХОДЯТ ПРЕДПРИЯТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА И ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ, СО СБЫТОМ ПРОДУКЦИИ У КОМПАНИИ ТРУДНОСТЕЙ НЕ БУДЕТ.



Вячеслав Зыков,
глава ГК Brazis



— Как возникла идея такого масштабного проекта?

— В какой-то момент я обратил внимание на количество импортных овощей, которые завозятся в Россию, и задался вопросом: почему мы сами не можем их производить? После посещения многих тепличных комплексов в Италии, Турции, Китае, Голландии, а также наших, построенных еще в советские времена теплиц, я понял, как сильно мы отстаем в технологии выращивания овощей в защищенном грунте. И с каждым днем этот разрыв только увеличивается. Это ниша, которую можно хорошо развивать, и мы должны за нее бороться: у нас в стране исходных преимуществ больше, чем, например, в Турции. Именно тогда я обратился в Агентство стратегических инициатив. Проект был поддержан как инновационный, и с этого мы и начали нашу работу.

— Расскажите, почему потребовалось привлечь АСИ?

— Мы поняли, что в этой отрасли инвестор сталкивается с большим количеством проблем, которые могут помешать в реализации проекта. Но в АСИ нам серьезно помогли: с помощью агентства были проведены переговоры с заинтересованными сторонами, и мы заключили соглашение с Россельхозбанком.

ПО СРАВНЕНИЮ СО МНОГИМИ ТЕПЛИЧНЫМИ КОМПЛЕКСАМИ В ИТАЛИИ, ТУРЦИИ, КИТАЕ, ГОЛЛАНДИИ, А ТАКЖЕ НАШИМИ, ПОСТРОЕННЫМИ ЕЩЕ В СОВЕТСКИЕ ВРЕМЕНА ТЕПЛИЦАМИ, РОССИЯ СИЛЬНО ОТСТАЕТ В ТЕХНОЛОГИИ ВЫРАЩИВАНИЯ ОВОЩЕЙ В ЗАЩИЩЕННОМ ГРУНТЕ. И С КАЖДЫМ ДНЕМ ЭТОТ РАЗРЫВ ТОЛЬКО УВЕЛИЧИВАЕТСЯ. ЭТО НИША, КОТОРУЮ МОЖНО ХОРОШО РАЗВИВАТЬ, И МЫ ДОЛЖНЫ ЗА НЕЕ БОРОТЬСЯ.

— На какой стадии реализации сейчас находится проект? Россельхозбанк уже начал финансирование?

— Кредитную линию Россельхозбанк открыл нам в конце мая. До этого мы сделали все предварительные работы, выполнили условия, поставленные банком. Сейчас строительство идет в активной стадии, мы уже монтируем конструкции. Всё движется по графику, значительных отклонений нет, хотя мы и столкнулись с неожиданными проблемами.

— Какие именно трудности возникли в ходе строительства?

— Запуск любого крупного проекта наталкивается на множество административных барьеров. Мы понимали, что достаточно сложным будет поиск финансового ресурса, непростым окажется получение разрешительной документации и технических ус-

ловий. Но на практике эти шаги мы прошли довольно быстро с помощью поддержки администрации Волгоградской области и Россельхозбанка. Нам оказывают содействие в решении многих вопросов, с которыми мы обращаемся.

Основные сложности на этапе строительства связаны с большим количеством импортного оборудования для теплиц. Мы не ожидали, что при прохождении таможенного контроля возникнет столько проблем и задержек в Новороссийске. Из-за этого фактически был потерян весь июнь. Оформление одного контейнера занимает в среднем 12 дней. Около 90 процентов контейнеров с оборудованием, поступающим в наш адрес, были подвержены 100-процентному досмотру, причем 40 процентов контейнеров были досмотрены дважды. Только за последний месяц мы заплатили более 24 млн руб. авансовых



таможенных платежей, но ситуация с оформлением оборудования лучше не становится. И это огромная проблема, ведь каждый день строители и подрядчики выставляют нам неустойки за задержку монтажа. Поэтому придется вводить вторую смену на объекте, чтобы уложиться в сроки строительства. Но это опять же ведет к удорожанию проекта.

— Как вы планируете решать кадровый вопрос?

— С конца июля в течение примерно двух месяцев мы будем обучать людей за границей на базе аналогичных тепличных комплексов, а потом они будут работать у нас. Специалистов-агрономов в России очень мало, а если они и есть, то далеко не всегда квалифицированы. И их всё равно надо учить правильно работать.

— Проект очень большой — не боитесь ли сложностей со сбытом продукции?

— Нет, с этим у нас не должно быть проблем. Сейчас мы работаем со многими ритейлерами — как федеральными, так и региональными. Большую часть продукции планируем реализовывать на местном рынке — в Волгоградской области, а также продавать в другие регионы страны. По цене и качеству товар будет конкурентоспособен и сможет частично заменить импорт.

— Одной из главных проблем в тепличном производстве сегодня называют именно высокую цену отечественных овощей защищенного грунта в связи с дорогими энергоносителями и низкой урожайностью. За счет чего удастся сделать цену конкурентоспособной?

— Проект предполагает использование природного газа для нужд отопления и электроснабжения, вода поставляется из собственной скважины — так что с этим проблем не будет. Благодаря использованию современных технологий, мы планируем получать такой же урожай, как и наши зарубежные конкуренты, поэтому сможем с ними соперничать на равных.

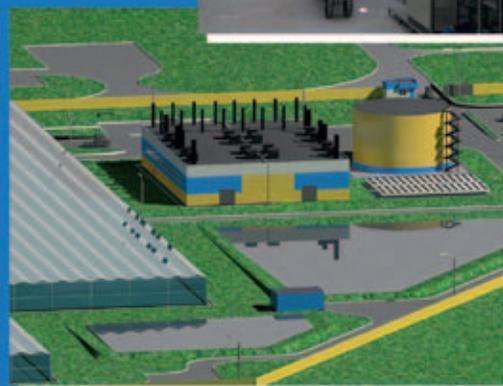


ТЭС-ПРОЕКТ

ООО "ТеплицЭнергоСтрой-проект"

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПОЛНОКОМПЛЕКТНЫХ ТЕПЛИЧНЫХ КОМПЛЕКСОВ

- ПРЕДПРОЕКТНЫЕ РЕШЕНИЯ
- ПРОЕКТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ И СОПРОВОЖДЕНИЕ ГОСЭКСПЕРТИЗЫ
- РАБОЧАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ
- АВТОРСКИЙ НАДЗОР



Текст: И. А. Иванов, сопровождение инновационных проектов компании SadotAgri

ВСЁ ДЕЛО В СВЕТЕ

НА ПРОТЯЖЕНИИ МНОГИХ ЛЕТ В ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАНАХ СПЕЦИАЛИСТЫ ЗАЩИЩЕННОГО ГРУНТА ПРОЯВЛЯЮТ ИНТЕРЕС К ПОКРЫТИЮ ТЕПЛИЦ ПОЛИМЕРНЫМИ МАТЕРИАЛАМИ, НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО РОССИЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ОВОЩЕЙ ТРАДИЦИОННО ТЯГОТЕЮТ К ОСТЕКЛЕННЫМ ТЕПЛИЦАМ. В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ БЫЛ ПОСТРОЕН КРУПНЫЙ КОМПЛЕКС БЛОЧНЫХ ТЕПЛИЦ С УНИКАЛЬНЫМ ЯПОНСКИМ ДИФфуЗНЫМ ПОКРЫТИЕМ.

В 2010 г. российская сеть «Магнит» приступила к реализации проекта по выращиванию овощей для собственных магазинов. Дочернее общество ЗАО «Тандер» запустило свой первый тепличный комплекс «Зеленая линия», включая теплицы общей площадью 42 га, энергостанцию и складские помещения с линией сортировки и упаковки продукции. По расчетам, при выходе на полную мощность теплицы смогут обеспечить до 60 процентов потребностей сети.

ГЛАВНОЕ В ТЕПЛИЦЕ

При выборе концепции дизайна теплицы учитывался ряд первостепенных требований по использованию современных технологий выращивания. Обязательными условиями являлись эффективное регулирование летних температур в помещении и оптимизация энергозатрат. В отношении покрытия теплицы было выбрано решение, которое в России еще не использовали. На 20 га было установлено новейшее диффузное покрытие, выпускаемое японской компанией «Асахи Гласс Кампани» на основе этилен-тетра-фторид-этилен, или ETFE. Специально под этот уникальный материал была разработана металлоконструкция.

Выбор данного полимерного покрытия был основан на его особых физических характеристиках. Оно обладает максимальной светопропускной способностью из всех представленных на рынке материалов. При этом в проекте был использован ETFE с диффузными свойствами: в теплице образуется меньше теневых зон, свет лучше проникает в культуру, растения меньше нагреваются. Эффект особенно заметен при низком солнце, когда лучи, падающие под небольшим углом, легко проникают в теплицу.

При этом коэффициент проникновения солнечной радиации через новый материал выше, чем у стекла.

Как известно, рассеянный свет более эффективен, чем прямой, так как лучше распреде-

ляется в агроценозе — на нижний ярус растений попадает большее количество света. Для металлоконструкции кровли требуется меньше стали по сравнению с конструкцией под остекление.

СВЕТЛОЕ РЕШЕНИЕ

У всех полимерных покрытий светопропускная способность снижается по мере их старения и износа. Институт инноваций в области агротехнологий и питания растений в Вагенингене исследовал образцы японского материала 17-летней давности одной из теплиц в Японии. Оказалось, что его светопрозрачность почти не изменилась и составила 92%. Новый материал обладает исключительной прочностью на разрыв, срок его службы — от 15 до 20 лет. При этом покрытие при установке не соприкасается с металлоконструкцией. Это защищает его от истирания о жесткие элементы. Кроме того, исчезает проблема конденсации воды в точках соприкосновения укрывного материала и элементов конструкций.

Обычно на Кубани лето бывает жарким. Без эффективных систем охлаждения температура воздуха в теплице может достигать критических значений для овощных культур.

РАССЕЯННЫЙ СВЕТ БОЛЕЕ ЭФФЕКТИВЕН, ЧЕМ ПРЯМОЙ, ТАК КАК ЛУЧШЕ РАСПРЕДЕЛЯЕТСЯ В ТЕПЛИЦЕ: НА НИЖНИЙ ЯРУС РАСТЕНИЙ ПОПАДАЕТ БОЛЬШЕЕ КОЛИЧЕСТВО СВЕТА.

Верхняя вентиляция тепличного комплекса занимает 50 процентов площади кровли. На всех фрамугах установлены сетки от насекомых-вредителей. При подобной площади фрамуг они не мешают свободной циркуляции воздуха. С другой стороны, это облегчает использование средств биологической защиты растений.

Понижение тепловой нагрузки в летнее время регулируется различными механизмами: системой испарительного охлаждения, циркуляционными вентиляторами и системой



Менахем Динар, главный агроном SadotAgri, Израиль:

«В проекте «Магнита» был использован материал, известный под торговой маркой F-clean®. Он обладает высокой степенью диффузии светового потока. Это дает покрытию неоспоримое преимущество относительно стекла зимой, когда бывает много пасмурных дней и свет падает на теплицы под малым углом».

горизонтального зашторивания — двумя экранами — энергосберегающим и затеняющим.

Собственное тепличное хозяйство для «Магнита» — привлекательный проект с понятной экономикой. На Кубани наиболее благоприятные условия для выращивания овощей. Рентабельность тепличных хозяйств в данной световой зоне может достигать до 25 процентов. Вместе с тем экстремально летние температуры и высокая инсоляция создают

определенный риск снижения выхода продукции. Существенный технический прогресс в отрасли дает тепличникам эффективные инструменты работы. Благодаря строительству в «Зеленой линии» теплиц нового типа под диффузное покрытие, условия выращивания приблизились к оптимальным. Создав собственное современное тепличное хозяйство, «Магнит» обеспечил себе в данном сегменте стабильные поставки. Свежие овощи местного производства станут для компании мощным конкурентным преимуществом.

ТЕПЛИЦЫ F-CLEAN® - ОПТИМАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ

- ВЫСОКАЯ ОСВЕЩЕННОСТЬ.
- ВЕЛИКОЛЕПНАЯ ТЕПЛОИЗОЛЯЦИЯ.
- ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПО СРАВНЕНИЮ СО СТЕКЛОМ.
- ВЕНТИЛЯЦИЯ -50% ОТ ПЛОЩАДИ КРОВЛИ.
- СНЕГОВАЯ НАГРУЗКА -ДО 50 КГ/КВ.М.
- ДИФФУЗНЫЙ СВЕТ - ВЫШЕ УРОЖАЙ.

НАШИ КОНТАКТЫ:

+7(495) 777-66-98 / 775-44-02

WWW.SADOT-AGRI.COM

E-MAIL: OFFICE.SADOTAGRI@GMAIL.COM

Текст: Валентина Бибикина

ТЕПЛИЧНЫЕ ПРОЕКТЫ ДАЮТ ВСХОДЫ

ЦЕЛЫЙ РЯД КРУПНЫХ ТЕПЛИЧНЫХ ПРОЕКТОВ ЗАЯВЛЕН В РОССИИ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ. ПОМОЧЬ ЭТОЙ СФЕРЕ ПЛАНИРУЕТ И ГОСУДАРСТВО — БЕЗ ЕГО СОДЕЙСТВИЯ КАРДИНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ОТРАСЛИ ВРЯД ЛИ СТОИТ ОЖИДАТЬ.



Владимир Грошев,
эксперт по овощеводству:

Помимо старых и новых профессиональных тепличных проектов имеет место стихийное развитие полупрофессиональных пленочных теплиц крестьянско-фермерских хозяйств, которые насчитывали 7000 га, но за последние два года сократились до 5000—5500 га из-за массового исхода «фермеров», которые использовали выращивание овощей параллельно с работой вне сельского хозяйства. При этом оставшаяся часть не снизилась, а продолжает наращивать объемы производства и играет серьезную роль в обеспечении населения овощной продукцией, но не учитывается никакой статистикой.

В последние четыре года в сфере тепличного овощеводства ощутим заметный всплеск новых проектов. Сообщения об их запуске приходят из разных регионов страны. Такая ситуация объясняется тем, что сфера становится всё более привлекательной для инвесторов. Долгое время после распада СССР отрасль почти не развивалась, поэтому значительная часть существующих сегодня в России теплиц — старые и низкоэффективные советские сооружения. Сейчас у отрасли существует целый ряд проблем: высокие цены на энергию, нехватка высококвалифицированных специалистов, логистические накладные, высокие цены «входного билета» в торговые

сети. Непросто найти и дешевое банковское финансирование, а строительство современных теплиц — дело затратное, и без заемных средств осуществить его практически невозможно. Но, несмотря на все перечисленные факторы, число проектов в тепличной сфере ежегодно растет, объясняется это большой емкостью рынка и высокой ценой на продукцию, которая позволяет окупать такие проекты. Это сопровождается и насыщением проектов в ряде других сфер АПК: в частности, конкуренция на отечественном рынке свинины и мяса птицы уже высока, и эти сферы перестают быть интересными для инвестирования.

Всё большее внимание к отрасли проявляет и государство. В марте этого года премьер-министр РФ Дмитрий Медведев провел совещание по вопросам развития тепличного овощеводства.

— Тема выращивания овощных культур, тепличного овощеводства более чем актуальна, — заметил Дмитрий Анатольевич на совещании.

Доля свежих овощей и зелени в рационе россиян ниже, чем в развитых странах. Сегодня в России ежегодно производится 600 тысяч тонн овощей, то есть четыре килограмма на человека в год — всего лишь четвертая часть от необходимой нормы. По мнению премьер-министра, нужно произ-

водить как минимум в два раза больше и увеличить валовый сбор до 1,1 млн тонн в год. Для этого в России к 2020 году размер тепличных площадей должен вырасти до трех тысяч гектаров (собирались до 4000 га). И уже в конце мая в Минсельхозе РФ состоялось совещание по вопросу государственной поддержки развития овощеводства в закрытом грунте. На поддержку тепличного овощеводства из федерального бюджета планируется выделить 60 процентов средств, которые будут направляться на софинансирование региональных отраслевых программ. Все эти меры должны еще в большей степени стимулировать активность инвесторов. Однако уже сейчас можно говорить о том, что отрасль переходит в фазу динамичного развития и в регионах создаются не только маленькие теплицы, но и крупные многомиллиардные проекты.

ШИРОКАЯ ГЕОГРАФИЯ

Летом 2012 года в Новосибирске запустили первую очередь крупного аграрного комплекса, в который вошли тепличное хозяйство и овощехранилище. Инициатором проекта выступила компания ООО «Сады

Гиганта», структура новосибирского торгового холдинга «Сибирский гигант». Общий объем инвестиций в первую очередь составляет 1,3 млрд руб. Реализация этого проекта началась в 2010 году, завершить стройку планируется к 2015 году — к этому времени должны появиться еще две очереди. Общая площадь проекта составит восемь гектаров, емкость овощехранилища будет равна 14 тысячам тонн, а объем производства — две тысячи тонн овощей.

В этот же период стало известно о старте еще одного тепличного проекта в Ленинградской области. Россельхозбанк заявил о намерении направить 1,2 млрд руб. на создание современного тепличного комплекса с использованием энергосберегающих технологий. Реализатором проекта является группа компаний «Агро-Лайн». В рамках строительства первой очереди предусмотрено создание теплиц, рассадного отделения и газогенерационной электростанции для обеспечения комплекса собственной электроэнергией и теплом. При выходе на проектную мощность предприятие обеспечит население региона 6,243 тыс. тонн овощей в год.

Реализация крупного тепличного проекта ведется и в Омске. С 2011 года компания ООО «Сибагрохолдинг» планирует вложить в проект 1,5 млрд руб. Эта сумма включает в себя затраты на строительство новых теплиц и на реконструкцию старых. Закончить модернизацию предприятие планирует в 2015 году.

ЮЖНЫЙ ПРОРЫВ

Наиболее активны инвесторы на юге России: именно на СКФО и ЮФО приходится львиная доля всех новых тепличных строений. Это подтверждают и цифры. В частности, по данным компании «Технологии Роста» доля южных промышленных теплиц в общероссийском производстве постепенно растет. В 2012 году вклад юга в общероссийский урожай тепличных овощей и зелени превысил 23 процента — еще в 2009 году доля ЮФО и СКФО составляла всего 18 процентов. Такой интерес инвесторов к югу вполне объясним.

— Многие эксперты отрасли считают коммерчески целесообразным концентрировать тепличное производство именно в южных регионах — с максимальным уровнем

LIGHTS INTERACTION AGRO

www.lights-interaction.com

Идеальный светильник для светокультуры

NEW B-Papillon

- Светильники 1000Вт,
- Светильники 600Вт,
- LED светильники,
- Лампы Philips

Производитель светильников
"Lights Interaction Agro" BV,
 Тел: +31402807119
 Нидерланды

Официальный дистрибьютор
 по России и СНГ
ООО "ДГК Агро" +79166536475
info@dgkagro.ru www.dgkagro.ru

На правах рекламы

нем естественной освещенности и наиболее теплым климатом,— отмечают аналитики ИК «Технологии Роста». — Постоянное повышение цен на все виды энергоносителей вынуждает тепличников уделять пристальное внимание экономии энергии. При выборе места реализации тепличных проектов отечественные инвесторы руководствуются именно этой причиной, поэтому большая часть крупных тепличных проектов сейчас планируется и реализуется на юге России. Крупнейший тепличный проект реализуется в Краснодарском крае ЗАО «Тандер» (сеть магазинов «Магнит»). Первые 40 гектаров теплиц в комплексе «Зеленая линия» были запущены еще в 2011 году, на них выращиваются огурцы. Сейчас идет подготовка к закладке второй очереди — для помидоров. Всего же планируется довести объем тепличных площадей до 120 гектаров и вложить в «Зеленую линию» 350 млн евро. После выхода на проектную мощность комплекс ежегодно сможет производить 37 тысяч тонн томатов и 30 тысяч тонн огурцов. Реализовывать продукцию тепличного комплекса будут через сеть «Магнит». При этом, по словам Сергея Галицкого, генерального директора ЗАО «Тандер», даже на полной мощности этот комплекс сможет удовлетворить потребность торговой сети в овощах только на 60 процентов.

Это не единственный проект в Краснодарском крае. Например, к концу года должны быть введены в эксплуатацию вторая и третья очереди теплиц компании «Овощи Краснодарского края» (первая очередь была запущена в 2011 году). Сейчас там овощи выращиваются в пяти теплицах, площадь каждой из которых — 2,5 га. При выходе тепличного комплекса на полную мощность объем производимой продукции составит 18 тысяч тонн в год. Общая стоимость всего проекта — более двух миллиардов рублей. Несколько проектов заявлено в Ростовской области. Самый амбициозный из них — строительство тепличного комплекса компанией ООО «Аристократ» (дочернее предприятие германской ISK Aristocrat International GmbH) стоимостью 5 млрд руб. и мощностью свыше 19,7 тыс. тонн овощной продукции в год на 60 гектарах. Данный проект впервые был заявлен в конце 2011 года, планировалось, что теплицы начнут строить еще в сентябре прошлого года, в сентябре этого года введут в строй первую очередь, а к концу следующего — вторую. Но в прошлом году

реализация проекта была заморожена из-за возникших вопросов по согласованию проекта, участка и условий строительства. В июне 2013 года стало известно, что работы по строительству комплекса возобновятся в ближайшее время.

Строятся теплицы и в Волгоградской области. В начале июля ОАО «Россельхозбанк» открыло финансирование инвестпроекта по строительству современного тепличного комплекса ООО «Агрокомплекс Волжский». Кредит открыт на 1,6 млрд руб. и пойдет на реализацию первого этапа проекта. В рамках первой очереди планируется создание тепличного комплекса с применением современных технологий общей площадью 13 га. Мощность производства составит около 9,1 тыс. тонн в год.

Впервые об этом проекте стало известно осенью прошлого года, когда было заключено трехстороннее соглашение о сотрудничестве между главным инвестором проекта — руководителем группы компании Brazil Вячеславом Зыковым, Россельхозбанком и правительством Волгоградской области. Всего планируется построить теплицы на 52 га с производительностью около 40 тыс. тонн овощей в год. Общая стоимость проекта составит 7,6 млрд руб., окупиться он должен примерно за пять лет. В «Агрокомплексе Волжском» более 70 процентов производства будут занимать томаты, также планируется выращивание огурцов, салатов и зеленных культур.

Отмечается в тепличном строительстве и Ставропольский край. В конце прошлого года стало известно, что ООО «Агрохолдинг «Донской»» планирует построить тепличный комплекс на территории регионального индустриального парка в Труновском районе Ставропольского края. Стоимость комплекса составит 1,5 млрд руб. При этом агрохолдинг готов вложить около 300 млн руб. собственных средств — остальное он планирует получить у Северо-Кавказского банка Сбербанка РФ, с которым имеет на этот счет предварительную договоренность. В рамках проекта планируется построить четыре стеклянных теплицы для выращивания овощей — томатов и огурцов с использованием системы капельного полива для повышения урожайности и новой системы выращивания — подвесных лотков. Общая площадь теплиц — более 260 тысяч квадратных метров. Требуемая площадь земли — 30 гектаров.



Владимир Грошев,
эксперт по овощеводству:

Спонтанное решение государства о выделении субсидий на расширение площадей тепличных хозяйств не учло назревающий кадровый дефицит в этой отрасли. Сельскохозяйственные вузы по-прежнему выпускают агрономов широкого профиля и агрономов-овощеводов, но и те и другие не имеют практического опыта работы в тепличных хозяйствах, а чаще всего еще и обучены теории 70—80 годов. Но если проблема со специалистами пока решается обычным «хеадхантингом», когда ценных сотрудников переманивают большими компенсациями на вновь строящиеся проекты, то с квалифицированным рабочим персоналом и вовсе беда. Раньше подобных рабочих, специализирующихся на утонких работах по выращиванию, готовили в сельскохозяйственных ПТУ, а сегодня каждый проект вынужден привлекать всё незанятое население из ближайших поселков. Так как привлеченные кадры не имеют опыта работы с тепличными культурами, то инвесторам проектов приходится тратить целый сезон на обучение новобранцев. При этом переучивание и налаживание работы новых выпускников вузов требует еще больше времени, и владельцам тепличного бизнеса ничего другого не остается, потому что готовых специалистов намного меньше, чем требуется отрасли.

Это не единственный ставропольский проект. В течение трех лет планируется реконструировать и дополнительно построить на 155 гектарах современные тепличные комплексы, в том числе в 2013 году — на 24,2 га. Из них с участием ООО «Весна» — на 4,2 гектара защищенного грунта, тепличного комплекса «Эко-культура» — на 10 гектарах и ООО «Овощи Ставрополя» — на 10 гектарах.

SOLAR

solar.uralchem.com

полностью водорастворимые продукты для защищенного и открытого грунта:

Калиевая селитра

- уникальный источник азота и калия для растений
- для прямого внесения и приготовления смесей
- 100% рассыпчатость

Моноаммоний-фосфат водорастворимый

- источник азота и фосфора для растений
- для прямого внесения и приготовления смесей

Нитрат кальция

- водорастворимый источник азота и кальция



На правах рекламы

Текст: Е. В. Тышкевич, ГНУ «Костромской НИИСХ»

ПОТЕРЬ НЕ БУДЕТ

СЕГОДНЯ, НЕСМОТРИ НА БУРНО РАЗВИВАЮЩИЕСЯ ТЕХНОЛОГИИ, ПРОБЛЕМА СОХРАННОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ДО СИХ ПОР ОСТАЕТСЯ АКТУАЛЬНОЙ.

Краеугольным камнем большинства способов обработки плодоовощной продукции в любой период хранения остается оптимально организованная система напорной вентиляции при соблюдении номинальных параметров температуры и влажности.

В условиях интенсивного механизированного производства для обеспечения удовлетворительной сохранности плодоовощной продукции поддержание температурно-влажностных режимов в заданных пределах или создание оптимального климата оказываются явно недостаточными.

ТУПИКОВЫЕ ЗОНЫ

Обычно продукция, предназначенная для хранения, закладывается в закроем на горизонтальную воздухопроницаемую перегородку. Между нижней частью закроема и перегородкой конструктивно образована ресиверная камера, расположенная ниже насыпного слоя, которая посредством воздуховода соединена с центробежным вентилятором. Она представляет собой буферное пространство, предназначенное для выравнивания давления в ячейках воздухопроницаемой перегородки. Атмосферный воздух под давлением центробежного вентилятора (950—1450 Па) нагнетается в ресиверную камеру, из которой по направлению снизу вверх проходит через насыпной слой по воздушным каналам, сформированным внутри массы обрабатываемой продукции, и затем выбрасывается наружу в верхней части насыпного слоя.

Величина скорости потока воздуха через воздушные каналы насыпной массы зависит от избыточного давления воздуха в камере, высоты насыпного слоя и скважности фракции заложенной продукции при условии отсутствия потерь воздушного потока в конструкции закроема.

Эффективность обработки плодоовощной продукции в приведенном способе непосредственно связана со скоростью и объемом воздуха, пропущенного через воздушные каналы биомассы. Например, норма расхода воздуха на единицу массы заложенной продукции в различные периоды обработки картофеля

находится в широком диапазоне — от 45 куб. м/т до 110 куб. м/т и выше. Исследования, проведенные на производственной базе ГНУ Костромской НИИСХ, показали: когда высота насыпного слоя достигает 2,1—2,4 м, то появляется вероятность перекрытия воздушных каналов, например в результате засоренности биомассы или некорректного распределения продукта. Это приводит к тому, что скорость воздушного потока в каналах падает до нуля, то есть в объеме заложенной продукции образуются зоны, недоступные для обработки движущимся потоком воздуха. Обработка тупиковых зон становится практически невозможной, эффективность подавления бактерий, вирусов, грибковой микрофлоры и другой патогенной среды резко снижается, поэтому в объеме биомассы через некоторое время появляются очаги скоропортящейся продукции. Проблему сохранности в данном случае можно решить только с помощью ручной переборки, то есть путем повышения незапланированных трудозатрат.

Дополнительные трудности возникают, когда в объеме биомассы образуются гиперканалы, которые свободно пропускают воздух через насыпной слой, понижая избыточное давление в ресиверной камере. Это существенно снижает эффективность обработки и увеличивает время проведения технологического процесса как минимум на 30—40 процентов, что в конечном итоге приводит к снижению качества сельхозпродукции при длительном хранении.

Применение озонозооного агента в качестве активной среды позволяет существенно повысить сохранность, но проблему в целом не решает.

Данные недостатки можно успешно решать, используя альтернативный режим управления воздушным потоком.

ВЫХОД — В АСПИРАЦИИ

В верхней части закроема над насыпной массой установлен озонатор, вырабатывающий озон из окружающего воздуха. Между озонатором и насыпью продукции помещен экран

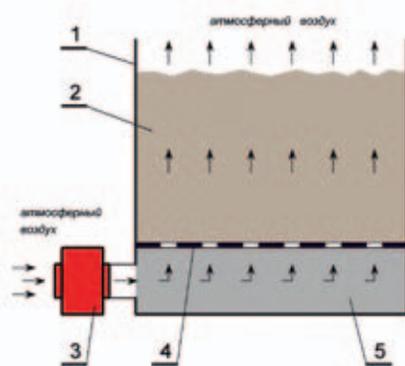


Рис. 1. Классическая функциональная схема обработки картофеля и овощей в пределах одного закроема.

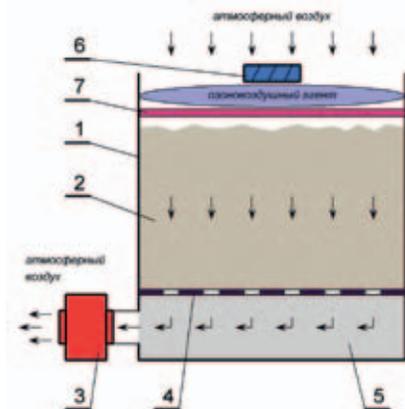


Рис. 2. Функциональная схема аспирационной обработки озонной плодоовощной продукции.

переменной воздушной проницаемости на некоторой высоте от поверхности насыпного слоя. Проницаемость экрана по воздуху изменяется в широком диапазоне: от свободного прохождения воздушного потока до полной непроницаемости, то есть объемное сопротивление экрана воздушному потоку можно изменять в зависимости от режима обработки. В промежутке между озонатором и экраном накапливается озонозооный агент, который растекается над экраном, поскольку озон тяжелее воздуха.

Центробежный вентилятор работает в режиме аспирации (разряжения). Он отсасывает воздух из ресиверной камеры, создавая в ней отрицательное давление. В результате воздух,

находящийся в воздушных каналах биомассы, перемещается в сторону пониженного давления — к камере и затем с помощью центробежного вентилятора выбрасывается в атмосферу. Таким образом в объеме закрома создается отрицательное давление, которое способствует перемещению озонвоздушного агента сверху вниз.

При высокой проницаемости экрана озонированный воздух свободно проходит во внутренние каналы заложеной биомассы, обеспечивая максимальную производительность. При этом степень разреженности в закроме изменяется от максимального значения в ресиверной камере до нулевого значения на поверхности насыпного слоя.

Если уменьшить проницаемость экрана, создав искусственное сопротивление на пути перемещения озонвоздушного агента (эффект дросселирования), то вблизи поверхности насыпного слоя давление воздуха станет отрицательным. При изменении проницаемости экрана в сторону увеличения сопротивления воздушному потоку разреженность пространства вблизи поверхности насыпного слоя биомассы будет приближаться к показателю разреженности ресиверной камеры. Таким образом, происходит принудительное выравнивание скоростей воздушных потоков по отдельным воздушным каналам обрабатываемой продукции, что благоприятным образом сказывается на эффективности обработки.

При наличии тупиковых зон в объеме биомассы, содержащих большое количество влаги, дросселирование озонвоздушного потока позволяет усиливать отвод влаги благодаря интенсификации диффузионных процессов между соседними каналами. В случае полной непроницаемости экрана процесс отвода влаги (просушивание) происходит за счет вакуумирования закромого объема, что невозможно для хранилищ в классическом исполнении. Использование дросселирования позволяет существенно купировать эффект просасывания воздуха через гиперканалы, образованные в объеме заложеной продукции, в результате чего значительно уменьшается шунтирование соседних каналов биомассы, при этом общий расход воздуха остается на заданном уровне.

Свободный объем, находящийся в промежутке между поверхностью насыпного слоя биомассы и экраном, представляет собой демпферную зону, в которой происходит выравнивание концентрации озонвоздушного агента по всей площади насыпи, а также защита поверхностного слоя продукции от образования конденсата.

Эта функциональная схема сохраняет работоспособность даже при отсутствии экрана переменной воздушной проницаемости. Основным достоинством аспирационного способа является высокая эффективность лечебной обработки, в процессе которой необходимо за короткое время подавить бактерии, вирусы, грибковую микрофлору и другую патогенную среду и одновременно провести быстрое заживление повреждений сельскохозяйственной продукции, полученных в период уборки, сортировки и транспортировки.

Применение технологии аспирационной обработки озонем не нарушает экологию окружающей среды, а также не вызывает генетических или структурных изменений плодоовощной продукции.

ПРОМЫШЛЕННОЕ ХОЛОДИЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ПИЩЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ



- **ПРОЕКТИРОВАНИЕ,**
- **ПОСТАВКА,**
- **МОНТАЖ,**
- **СЕРВИС**

*Компания «ПКФ «Холодильные технологии»
приглашает вас к взаимовыгодному сотрудничеству
в области промышленного холода!*



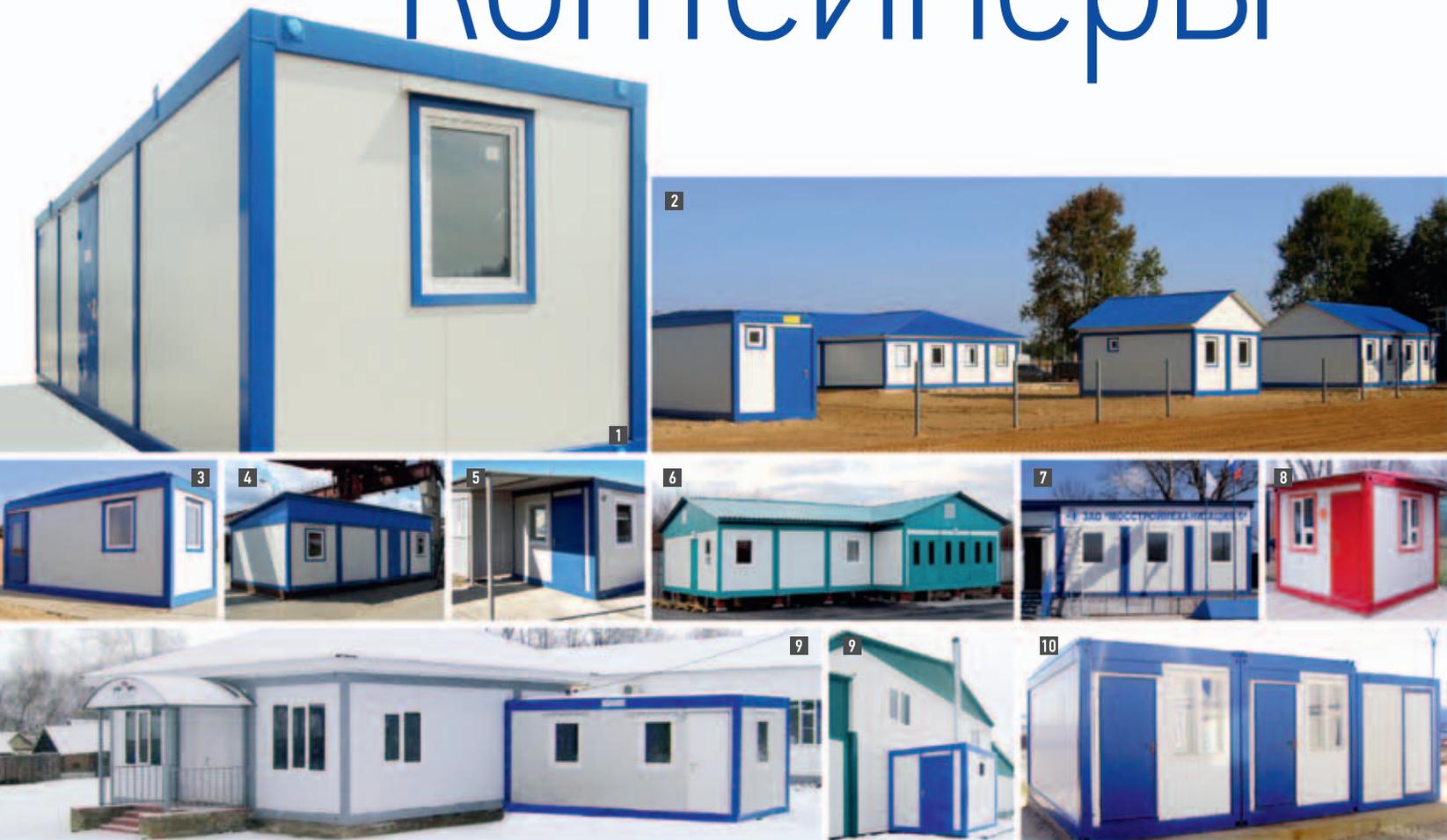
ХОЛОДИЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

МОДУЛЬ

РОССИЙСКАЯ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНАЯ
КОМПАНИЯ

Строительные жилые бытовки
Душевая и санузел
Электрощитовая
Проходная
Сушилки и раздевалки
Офисы и торговые павильоны

Блок- Профессиональные КОНТЕЙНЕРЫ



1 Офис на 4 человека*
Заказчик: ООО «СТГМ»
г. Химки, Московская область

2 Комплекс из 4 зданий
Слева направо: туалет, офис,
мини-общешитие, мини-офис.
Заказчик: ОАО «Промстрой»
Смоленская область

3 Типовой блок-контейнер
Назначение: КПП

4 Мини-офис
Заказчик: ОАО «Инпром»
Пензенская область

5 Блок-контейнер «Охрана»
Заказчик: ООО «Корпорация ИНЖТРАНССТРОЙ»
Краснодарский край,
Зимняя Олимпиада 2014

6 КПП с турникетами**
Заказчик: ОАО «Сибур»
г. Тобольск, Тюменская область

7 Комплекс «Конференц-зал»
Заказчик: ЗАО «Мосстроймеханизация»
г. Москва

8 Блок-контейнер «Охрана»
Заказчик: АЛТАДЖА ГРУП (Altasa)
г. Москва

9 Торговый павильон с офисом
продаж и котельная***
Заказчик: ООО «Махалино»
Пензенская область

10 Сантехнические блоки:
душевая, туалет
Заказчик: ЕНКА
Домодедово, Московская область

11 Офисное здание
Заказчик: «Инвестиционно-
девелоперская группа»
Истра, Московская область

12 Штаб строительства и КПП
Заказчик: ЗАО «Объединение ИНГЕОКОМ»
Краснодарский край,
Зимняя Олимпиада 2014

13 Общежитие
Заказчик: ОАО «СК-МОСТ»
д. Толбино, Московская область

14 Офисное здание
Заказчик: «ГлавСтройГрупп»
г. Москва, Лубянская площадь

15 Общежития для рабочих
Заказчик: Codest International S.r.l.
Ростовская область

* Особенности: площадка строительства первой очереди ГТЭС (ПГУ) «Молжаниновка», снятые сроки поставки.

** Особенности: КПП, с расчетом большого прохода рабочих одновременно, с турникетами. Внутри специальные помещения для круглосуточной охраны на объекте, сведена противопожарная сигнализация со всех зданий на объекте.

*** Особенности: специально оформленная входная группа. Магазин оснащен отопительным оборудованием и оборудованием для подачи газа. Отделка премиум-класса.

Офисы
Столовые
Общежития
Индивидуальные проекты

Два собственных
производства

Доставка и монтаж
по всей России

Модульные здания



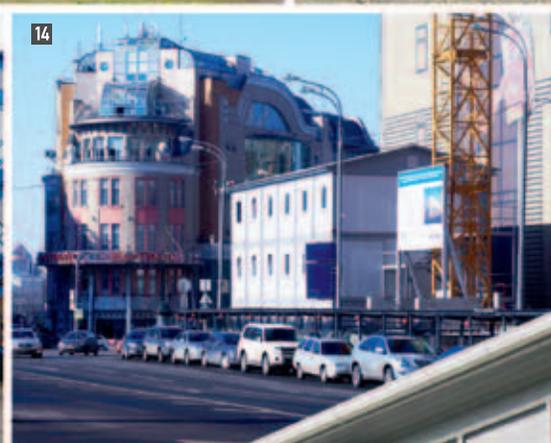
11



12



13



14



15

16 Штаб строительства
Заказчик: ОАО «Центр «Омега»
Краснодарский край,
Имеретинская низменность,
Зимняя Олимпиада 2014

16



Текст: Константин Зорин

ТРИ КИТА ХРАНЕНИЯ ОВОЩЕЙ И ФРУКТОВ

В ПЕРИОД ДЛИТЕЛЬНОГО СОДЕРЖАНИЯ ОВОЩЕЙ И ФРУКТОВ В ХРАНИЛИЩЕ К СБЕРЕЖЕНИЮ УРОЖАЯ ДОЛЖЕН ПРИМЕНЯТЬСЯ КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД, СОСТОЯЩИЙ ИЗ ТРЕХ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ: ОХЛАЖДЕНИЯ ВОЗДУХА, УВЛАЖНЕНИЯ И ДЕЗИНФЕКЦИЯ ПРОДУКЦИИ. НО КАК ПРИ ЭТОМ СОХРАНИТЬ ИДЕАЛЬНЫЙ БАЛАНС НИЗКИХ ЗАТРАТ И ВЫСОКОЙ ОТДАЧИ?

Общеизвестно, что комплекс мер по сохранению урожая помогает снизить потери в несколько раз.

Есть несколько основных причин утрат продукции при хранении:

— метаболические процессы, которые приводят к нежелательному раннему созреванию, потемнению и размягчению овощей;

— высыхание продукции, потеря товарного вида и массы до 10 процентов в месяц;

— действия микроорганизмов, насекомых и грызунов, которые приводят к гниению, покрытию плесенью и неприятному запаху.

Современные технические способы создания оптимальных условий в существующих хранилищах сводятся к трем основным способам: охлаждению, увлажнению и дезинфекции. Эти три кита в технологии хранения являются наиболее экономически эффективными, легко реализуемыми и универсальными, то есть применимыми для абсолютного большинства видов сельхозпродукции.

КИТ ПЕРВЫЙ: ХОЛОД

Это самая старая и известная технология. Холод замедляет метаболические процессы в плодах и тормозит развитие микрофлоры. Холодильная техника широко представлена на рынке, и большинство сельскохозяйственных предприятий давно с ней знакомы, но зачастую ненадлежащий контроль за оборудованием приводит к серьезным потерям.

Большое значение имеет точность поддержания температурного режима в каждой точке помещения. Чем ниже температура, тем медленнее протекают химические реакции внутри живой ткани. Понижение температуры ниже нормы даже на полградуса приведет к повреждению овощей и фруктов и к их быстрой порче после

выгрузки из холодильника. Необходимо следить за равномерностью распределения температуры воздуха по помещению, регулярно проверять настройку автоматики холодильного оборудования и не использовать для охлаждения наружный воздух в зимний период. Использование современных высокоэффективных холодильных агрегатов приводит к снижению влажности воздуха и, как следствие, к усушке продукции. Сбалансировать этот недостаток может грамотное применение другого «кита хранилища» — увлажнения воздуха.

С ПОЯВЛЕНИЕМ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ УВЛАЖНИТЕЛЕЙ ВОЗДУХА УЛЬТРАТОНКОГО РАСПЫЛЕНИЯ ВОДЫ, КОТОРЫЕ ОБРАЗУЮТ МЕЛЬЧАЙШИЕ ЛЕТУЧИЕ КАПЛИ, СИТУАЦИЯ ЗНАЧИТЕЛЬНО ИЗМЕНИЛАСЬ. ЭТИ ПРИБОРЫ ОТЛИЧНО РАБОТАЮТ ПРИ ТЕМПЕРАТУРЕ, БЛИЗКОЙ К 0° С, И ПОТРЕБЛЯЮТ МАЛО ЭНЕРГИИ. ОБОРУДОВАНИЕ ОЧЕНЬ КОМПАКТНО, ЕГО МОНТАЖ И ОБСЛУЖИВАНИЕ НЕ ВЫЗЫВАЮТ ЗАТРУДНЕНИЙ. КРОМЕ ТОГО, НЕ ВОЗНИКАЕТ ПРОБЛЕМ С КОНДЕНСАТОМ И ПОДКАПЫВАНИЕМ, А ВАЖНЫМ ДОСТОИНСТВОМ ЯВЛЯЕТСЯ НИЗКАЯ ЦЕНА.

КИТ ВТОРОЙ: ЖИВИТЕЛЬНАЯ ВЛАГА

Технологии увлажнения только начинают использовать при хранении сельхозпродукции, хотя экономический эффект от правильного их использования соизмерим с эффектом от применения холода.

Главная проблема при использовании систем охлаждения — осушение воздуха. Чем он суше, тем быстрее происходит испарение влаги с поверхности плодов. Сотни литров конденсата, которые собирает испаритель, сливаются в канализацию. Каждый литр конденсата — это не только потеря одного килограмма продукции, но и ухудшение товарного вида десятков и сотен килограммов хранимых фруктов и овощей.

Неудачные попытки использовать «дедовские» способы увлажнения или неподходя-

щее для овощехранилища оборудование создали у многих производителей сельхозпродукции мнение, что невозможно уйти от так называемой естественной убыли в результате усушки. Но это не так.

Оптимальная относительная влажность при хранении большинства распространенных фруктов и овощей — 90—100 процентов. При такой влажности продукция медленнее теряет воду, что благоприятно сказывается на ее товарном виде и массе.

Проблема поддержания влажности воздуха при хранении плодоовощной продукции обострилась с применением фреоновых

холодильных агрегатов, имеющих небольшие габариты охладителя и низкую температуру хладагента.

Новые эффективные холодильные агрегаты требуют дополнительного увлажнения воздуха, компенсирующего эффект его осушения. Не каждый тип увлажнителей способен работать в холодильной камере хранения. Например, увлажнители естественного испарения практически не работают при низких температурах.

Дисковые разбрызгиватели и форсуночные системы распыления под давлением требуют большого пространства над продукцией, они могут образовывать крупные капли, которые быстро осаждаются и губительно воздействуют на хранимую продукцию. Часто деревянные ящики хранения устанавливаются практически до-

AWETA

World of **sorting** technology



Технологии сортировки

Голландская компания **AWETA G&P** — мировой лидер и инновационный разработчик оборудования для **сортировки и упаковки фруктов, овощей и цветов.**

Вот уже более чем **45 лет** мы предоставляем высокотехнологичные решения в сфере сортировки, разработанные с учетом индивидуальных потребностей наших клиентов по всему миру.

Компания производит оборудование, рассчитанное как на крупных производителей свежей продукции, так и на небольшие хозяйства.

Мы ведем активную деятельность в СНГ уже более 15 лет. Наши машины работают на предприятиях Центральной России, Сибири, Краснодарского края, Кавказского региона, Украины, Белоруссии, Казахстана.

Сортировка овощей производится: по цвету, размеру, весу, качеству. Сортировка фруктов: по цвету, размеру, весу, плотности, содержанию сахара, качеству. Сортировка роз: по длине, толщине и искривленности стебля, по высоте и степени раскрытия бутона.



Адрес представительства AWETA G&P:

123 007, Россия, г. Москва, ул. 4-я Магистральная, 5, стр. 2, тел. + 7 (915) 421-74-15;

e-mail: mmorozova@aweta.com,

www.aweta.ru



верху — в хранилище просто не хватает места для «факела распыла» воды. Кроме того, данное оборудование инертно — оно не может точно поддерживать требуемую влажность. Увлажнители парового типа не только нагревают воздух холодильной камеры, но и потребляют громадное количество электроэнергии.

КИТ ТРЕТИЙ: ДЕЗИНФЕКЦИЯ

Создание оптимальной влажности в хранилище решает проблему потери товарной массы, но, с другой стороны, способствует развитию гнилостной микрофлоры. При длительном хранении плесень и бактерии могут подпортить часть урожая.

Озон обладает мощным бактерицидным действием и способен эффективно разрушать различные виды бактерий, вирусов, плесневых грибов и дрожжей. Этот газ не оставляет после себя остаточных токсичных веществ и является экологически безопасным средством дезинфекции, дезинсекции и дератизации складов,

Таблица 1. Температурный режим и сроки хранения овощей и фруктов.

	Оптимальная температура хранения, °С	Оптимальная влажность, %	Выделение этилена	Чувствительность к этилену	Приблизительные сроки хранения
Абрикосы	-1	90—95	сильное	да	1—3 нед.
Айва	-1	90—95	—	—	2—3 мес.
Баклажан	8—12	90—95	нет	да	1 нед.
Виноград	-1	90—95	очень слабое	да	2—8 нед.
Вишня	0—2	90—95	очень слабое	нет	3—7 дней
Груша	-1	90—95	сильное	да	2—7 мес.
Капуста поздняя	0	98—100	—	—	5—6 мес.
Капуста цветная	0—2	90—95	нет	да	3—4 нед.
Картофель	7—10	90—95	нет	да	7—9 мес.
Клубника, земляника	0	90—95	очень слабое	нет	3—7 дней
Лук	0—2	65—75	нет	нет	нет данных
Морковь зрелая	0	98—100	—	—	7—9 мес.
Нектарин	-1	90—95	сильное	нет	2—4 нед.
Огурцы	10—13	95	очень слабое	да	10—14 дней
Персик	-1	90—95	сильное	да	2—4 нед.
Петрушка	0	95—100	—	—	2—3 мес.
Помидор зеленый	13—21	90—95	слабое	да	1—3 нед.
Помидор спелый	13—21	90—95	среднее	нет	4—7 дней
Редис зимний	0	95—100	—	—	2—4 мес.
Свёкла	0—2	90—95	нет	да	7—9 мес.
Чернослив	-1	90—95	сильное	да	2—5 нед.
Чеснок	0	65—70	нет	нет	6—7 мес.
Яблоки	1—4	90—95	сильное	да	1—12 мес.

он экологически совместим с продуктами овощеводства и садоводства.

Способность озона убивать споры позволяет его эффективно использовать для увеличения срока хранения продуктов и в рефрижераторах. Затраты на это оборудование по сравнению с экономической эффективностью данного способа невелики. Его применение препятствует появлению неприятного запаха и защищает от других нежелательных последствий использования иных антисептиков. Озонирование предотвращает формирование плесневых колоний на стенах хранилища, деревянных ящиках и других упаковочных материалах. Эти плесени даже если и не наносят вреда продукции, то придают фруктам неприятный специфический запах. В воздухе хранилищ-холодильников часто содержится голубая плесневая гниль, которая быстро размножается, и ее рост не замедляется даже под воздействием низких температур. Для увеличения

Таблица 2. Рекомендуемые режимы обработки плодоовощной продукции.

Продукция	Концентрация озона, мг/куб. м	Время озонирования в сутки, ч	Количество обработок
Капуста	7—13	4	2—3 в неделю
Картофель	12—14	4—6	1—2 в неделю и чаще
Морковь	5—15	4	3 дня подряд 1—2 раза в месяц
Чеснок	9—14	5	2—3
Лук	8—10	4—5	1—2 раза в сутки
Виноград	3—8	3	3—4 в неделю
Земляника	4—6	12—24	ежедневно
Салат	9—12	2	4—5 в неделю
Яблоки	4—9	5	2—3 в неделю

ОЗОНИРОВАНИЕ РЕЗКО СНИЖАЕТ ОБСЕМЕНЕННОСТЬ ПЛОДООВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ ГНИЛОСТНОЙ МИКРОФЛОРОЙ, УРОВЕНЬ МЕТАБОЛИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ И ПРЕПЯТСТВУЕТ ПРОРАСТАНИЮ, ТО ЕСТЬ УСТРАНЯЕТ ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ ПОРЧИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ, УВЕЛИЧИВАЯ СРОКИ ХРАНЕНИЯ ОВОЩЕЙ И ФРУКТОВ И ТЕМ САМЫМ ДАВАЯ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ.



ООО «ВОЛГА»
СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

г. Волгоград

БЫСТРОВОЗВОДИМЫЕ СООРУЖЕНИЯ ИЗ ОЦИНКОВАННОЙ СТАЛИ

А Н Г А Р Ы

ЗЕРНОХРАНИЛИЩА, ОВОЩЕХРАНИЛИЩА, КРЫТЫЕ ТОКА

ШИРИНА — ОТ 12 ДО 28 М, ВЫСОТА — ДО 10 М.

УТЕПЛЕНИЕ ПОВЕРХНОСТЕЙ ПЕНОПОЛИУРЕТАНОМ

**СТОИМОСТЬ
СТРОИТЕЛЬСТВА от 2000 руб/м²**

**АНГАР ПЛОЩАДЬЮ 1000 КВ. М (20×50)
ВМЕЩАЕТ В СЕБЯ 2000 ТОНН ЗЕРНА**

- Профессиональное отношение и четкое соблюдение технологии строительства.
- ООО «ВОЛГА» является членом НПО СРО «МОС», имеет аккредитацию в Россельхозбанке по программе «Кредит под залог приобретаемого имущества для сельхозпроизводителей».
- Возможность рассрочки платежей и окончательной выплаты за строительство после реализации урожая.

СРОК СТРОИТЕЛЬСТВА — 1 МЕСЯЦ





Пример расчета экономической эффективности увлажнителя и озонатора для создания оптимальных условий хранения овощей и фруктов

Склад моркови на 300 тонн, кондиционируемый, где хранение производится в контейнерах. Потери склада к маю составляют: до отбраковки — 36 тонн, или 12 процентов, и отбраковка и обрезка пораженных гнилью плодов — 21 тонна, или 7 процентов. В итоге потеря — 57 тонн, то есть 19 процентов. Установка оборудования в этом случае позволит сократить потери в три раза — на 38 тонн.

При стоимости килограмма продукции в 10 рублей экономия составит 380 тысяч рублей. Стоимость оборудования с установкой обойдется производителю примерно в 160 тысяч рублей. Затраты на электроэнергию и обслуживание за полгода составят менее 15 тысяч рублей. Прогнозируемый срок окупаемости — менее трех месяцев, что позволит получить дополнительную прибыль в первый год в размере 185 тысяч рублей, а в каждый последующий — 360 тысяч рублей.

ОЗОН РАЗРУШАЕТ ЭТИЛЕН, КОТОРЫЙ УСКОРЯЕТ СОЗРЕВАНИЕ И ПРИВОДИТ К СОКРАЩЕНИЮ СРОКОВ ХРАНЕНИЯ РЯДА ПЛОДОВ: ПОМИДОРОВ, ЯБЛОК, ГРУШ, СЛИВ, АБРИКОСОВ, НЕКОТОРЫХ ЯГОД. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОЗОНАТОРА ПОЗВОЛЯЕТ ХРАНИТЬ ПРОДУКТЫ, ЧУВСТВИТЕЛЬНЫЕ К ЭТИЛЕНУ, ВМЕСТЕ С ПРОДУКТАМИ, ВЫРАБАТЫВАЮЩИМИ ЕГО.

сроков хранения овощи и фрукты подвергают однократной или многократной обработке озono-воздушной смесью, что обеспечивает высокую сохранность питательных и вкусовых качеств плодов, сохраняет их свежесть, сочность и влагоемкость.

Профилактическое озонирование овощехранилищ в летнее время — хорошая альтернатива проветриванию. Во время проветривания строительные конструкции углубленных помещений прогреваются, что увеличивает время охлаждения и приводит к дополнительным затратам электроэнергии при закладке. При длительном озонировании газ способен глубоко проникать в пористые поверхности строительных конструкций: кирпич, бетон, штукатурку, дерево.

При определенных концентрациях озон может убивать насекомых, отпугивать грызунов, разрушать большинство токсичных химических соединений на поверхности овощей и фруктов.

Проведенные исследования технологий дезинфекции складов, в том числе в присутствии пищевой продукции, подтвердили возможность снижения потерь на 30—40 процентов от существующих. При этом продукция не загрязняется вредными примесями и сохраняет свои пищевые и органолептические свойства.

По мнению исследователей, продолжительность хранения можно увеличить вдвое с одновременным сохранением тонкого аромата фруктов.



ВДОХните НОВАторские технологии в ваш бизнес!

Системы увлажнения воздуха «Вдох-Нова» для холодильных камер хранения плодоовощной продукции, ягод, зелени, грибов, рассады.

Вдох-Нова

Преимущества увлажнителей воздуха «Вдох-Нова» ультратонкого распыления воды

- Адаптированы для долговременной работы в условиях низких температур — от 0° С и высокой влажности воздуха — до 100 процентов. Нержавеющий корпус, низковольтное питание. Сетевой модуль питания и контроллер управления влажностью размещаются отдельно, вне камеры. Специальный датчик влажности.
- Высокое качество образуемого водяного тумана: очень мелкий — 1—5 мкм.
- Возможность размещения и работы в холодильных камерах с большой плотностью загрузки без образования конденсата и излишней влаги на продуктах хранения.
- Равномерное увлажнение всего объема воздуха камеры хранения. Образующие мельчайшие водяные капли тумана имеют очень высокую распространяемость,

получить такой мелкодисперсный туман при механическом распылении (форсунки, диски) невозможно.

- Низкое энергопотребление. В отличие от паровых увлажнителей, ниже в 9 раз.
- Эффект снижения температуры воздуха (адиабатическое охлаждение).
- Хорошо управляемы и стабильны в работе. Точная реакция на сигнал контроллера влажности и поддержание необходимого уровня влажности.
- Дополнительные опции: дезинфекция подаваемого воздуха и воды в резервуаре увлажнителя, автоматическая промывка резервуара, самоочистка и др.
- Автоматическая работа от источника воды водопроводного давления.

- Удобство монтажа в камерах хранения любой конфигурации.
- Доступная технология увлажнения и подбора оборудования согласно объему камеры, хранимой продукции и мощности холодильного агрегата.
- Наше оборудование самодостаточно и не имеет скрытых расходов.
- Широкая область применения.

НИЗКИЕ ЦЕНЫ

Объем овощехранилища:	Цена за оборудование:
До 500 м ³	от 39 800 руб.
До 1000 м ³	от 49 800 руб.
До 2000 м ³	от 62 600 руб.
До 4000 м ³	от 97 000 руб.



Дистрибьютор по России — компания «Эконау»:
г. Екатеринбург, тел. (343) 2-000-669;
email: otvet@ekonow.ru, www.vdohnova.ru

НОВЫЙ УРОВЕНЬ ПРОИЗВОДСТВА

ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА «ТЕГАС» — НАДЕЖНЫЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ И ПОСТАВЩИК КОМПРЕССОРНОГО И ГАЗОРАЗДЕЛИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ, СОЗДАТЕЛЬ ОБОРУДОВАНИЯ, ПРЕВОСХОДЯЩЕГО ОЖИДАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПО ТЕХНИЧЕСКИМ ХАРАКТЕРИСТИКАМ, КОНСТРУКТИВНЫМ ОСОБЕННОСТЯМ И ВОЗМОЖНОСТЯМ ПРИМЕНЕНИЯ. БЛАГОДАРЯ МНОГОЛЕТНЕМУ ОПЫТУ КОНСТРУКТОРСКОГО БЮРО, СОБСТВЕННЫМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ МОЩНОСТЯМ И НАДЕЖНЫМ ПОСТАВЩИКАМ, ПРЕДПРИЯТИЕ ВЫПОЛНЯЕТ ПОЛНЫЙ ЦИКЛ РАБОТ В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ И С ВЫСШИМ УРОВНЕМ КАЧЕСТВА.



АМУ 1,43/5 299,5

Важнейшая задача производителя — увеличение сроков хранения пищевых продуктов. В этом может помочь инертный газ, который абсолютно не взаимодействует с продуктом, а именно — азот. Он используется для вытеснения кислорода и паров воды, что позволяет не допустить окисления. Кислород заменяется азотом несколькими способами, среди которых барботаж, то есть удаляется растворенный кислород, заполнение — обеспечивается отсутствие кислорода в свободном пространстве и взбивание, оно позволяет получить требуемую плотность с помощью инертного газа и предотвратить воздействие кислорода из воздуха.

БЕЗ АЗОТА НИКАК...

Выбор метода и концентрации азота зависит от типа продукта и стадии обработки. Например, заполнение этим газом полезно для сборных баков, используемых для промежуточных фракций масел, а также для баков хранения неочищенного и готового масла.

В пищевой промышленности азот применяется в нескольких направлениях. Например, при хранении пищевых продуктов. Создается модифицированная атмосфера в овощехранилищах и фруктохранилищах, что препятствует образованию плесени,

развитию вредных микроорганизмов, появлению вредных насекомых.

Также азот используется во время упаковки пищевой продукции. Сроки хранения могут быть увеличены за счет снижения содержания кислорода в упаковке. Поэтому газообразный азот применяется для упаковки таких продуктов, как кофе, чипсы, орехи, пиво и других продуктов. Кроме этого — при производстве масла. Для его защиты и улучшения стабильности нельзя с самого начала допускать воздействия на него кислорода с момента его получения.

При производстве таких напитков, как пиво, вино, фруктовые соки, их хранение, барботаж, перелив и бутилирование чаще осуществляются с помощью азота, который, благодаря его низкой растворимости и инертности, обеспечивает желаемую нейтральную атмосферу. Кроме того, в процессе розлива используют чистый азот или его смесь с диоксидом углерода, которые под давлением вытесняют напитки из промышленной емкости в тару для реализации.

СРОК ОКУПАЕМОСТИ УСТАНОВКИ В СРАВНЕНИИ С БАЛЛОННЫМ АЗОТОМ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО ГОДА. ТАКОЙ ПОДХОД ДЕЛАЕТ ВЫБОР УСТАНОВКИ ПРОСТЫМ И ПОНЯТНЫМ, А ВНЕДРЕНИЕ УСТАНОВКИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ АЗОТА НА ПРЕДПРИЯТИИ — ПРЕДСКАЗУЕМЫМ И ОПРАВДАНЫМ.

Несомненно важна азота и при производстве специй, ценность которых обуславливается содержанием в них эфирных масел. Для выделения аромата масел их необходимо разламывать. Но, возникающий в традиционных системах размолла нагрев вызывает испарение эфирных масел, чувствительный к температуре жир может плавиться и вызывать вязкость размолотой массы. Поэтому использование модифицированной газовой среды предотвращает потерю эфирных масел и обеспечивает максимальное качество продукта.

Использование азота является эффективной альтернативой в пищевой промышленнос-

ти, он применяется и для производства других продуктов. Важность этого варианта возрастает в связи с общемировой тенденцией замены физико-химических методов консервации более мягкими методами.

ОБОЙДЕМСЯ БЕЗ БАЛЛОНОВ...

Специально для задач пищевой промышленности компания «Тегас» предлагает стационарные азотные мембранные установки — АМУ и установки ТГА на основе метода короткоциклового безнагревной адсорбции, КЦА. Такое оборудование — выгодная альтернатива покупке азота в баллонах. АМУ и ТГА зарекомендовали себя как надежное и простое в эксплуатации газоразделительное оборудование, позволяющее обеспечивать безопасность технологических процессов путем создания инертной атмосферы на основе азота.

Они используют фирменную технологию, основанную на принципе мембранной сепарации и адсорбции молекул газа соответственно. Эти установки гарантируют надежную



АМУ 5.8/10 299,5

и бесперебойную поставку газообразного азота. Основу такого оборудования составляют полволоконные мембраны ведущих мировых производителей (в случае АМУ) и КЦА-генератор европейского производителя для ТГА.

Конструктивно азотная мембранная установка представляет собой металлическую раму, на которой установлены мембран-



Установка ТГА на основе метода короткоциклового безнагревной адсорбции (КЦА).

ные модули, система фильтрации, модуль автоматического управления, компрессор, ресивер и выполнена трубная обвязка системы воздухоподготовки.

АМУ служат для получения азота высокой концентрации — до 99,6 процента при минимальной себестоимости. Она занимают небольшую рабочую площадь и производятся под конкретную задачу: генерируют газ требуемой чистоты с необходимым запасом производительности. Для получения азота концентрацией от 99,7 до 99,9999 процента используется установка короткоциклового адсорбции серии ТГА производства промышленной группы «Тегас».

Установка серии ТГА также представляет собой единую стальную раму, на которой расположены КЦА-генератор, система фильтрации, модуль автоматического управления, компрессор, ресиверы воздуха и азота и выполнена трубная обвязка системы воздухоподготовки. Работа любого вида установки происходит в автоматическом режиме с дистанционным контролем основных параметров.

Каждая стационарная установка производится индивидуально под задачи клиента, с учетом его технологических процессов. Срок окупаемости установки в сравнении

с баллонным азотом составляет около года. Такой подход делает выбор установки простым и понятным, а ее внедрение в производство — предсказуемым и оправданным.

...И ПЕРЕБОЕВ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ!

Для обеспечения предприятий пищевой промышленности оборудованием, бесперебойно снабжающим электроэнергией,

РЕЗЕРВНЫЙ, ИЛИ АВАРИЙНЫЙ, ИСТОЧНИК ПИТАНИЯ В ВИДЕ ДИЗЕЛЬНОГО ГЕНЕРАТОРА ТДГА ПОМОЖЕТ ИЗБЕЖАТЬ ФИНАНСОВЫХ ПОТЕРЬ, СВЯЗАННЫХ С ПЕРЕБОЯМИ В ПОСТАВКЕ СЕТЕВОЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ ИЛИ С НЕДОСТАТКОМ ПОСТАВЛЯЕМОЙ МОЩНОСТИ. ДИЗЕЛЬНАЯ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЯ С ТРЕТЬЕЙ СТЕПЕНЬЮ АВТОМАТИЗАЦИИ ЗАПУСКАЕТСЯ АВТОМАТИЧЕСКИ И ПРИНИМАЕТ НАГРУЗКУ В СЛУЧАЕ ОТКЛОНЕНИЯ ПАРАМЕТРОВ СЕТЕВОГО ИСТОЧНИКА ПИТАНИЯ ОТ НОРМЫ.

промышленная группа «Тегас» имеет в своем составе подразделение «Тегас Энерго». Любое производство не может полноценно функционировать при отсутствии стабильного источника электроснабжения. Простой оборудования грозит убытками, срывами сроков поставок, порчей продуктов и другими неприятностями.

Поэтому необходимо предоставить заказчику максимально ориентированные под их нужды решения. Для этого подразделение осуществляет проектирование, производство, поставку, монтаж и ввод в эксплуатацию энергокомплексов любой сложности и степени автоматизации на базе дизельных генераторов серии ТДГА. Для значительного облегчения всех этих процессов компания проводит пусконаладочные работы и обучает персонал заказчика в собственном учебном центре. В дальнейшем предприятие производит гарантийное и послегарантийное обслуживание, обеспечивает расходными материалами и запасными частями. В частности, производится модернизация любой серийной модели дизельного генератора под климатические условия и прочие особенности области и



Дизельный генератор ТДГА.

места применения. В случае потребности в нестандартных решениях предлагается доработка и изменение существующих серийных моделей дизельных генераторов либо разработка новых под требования заказчика. Стандартная линейка дизельных генераторов ТДГА представлена мощностями от 160 до 350 квт, но также по желанию может быть поставлена электростанция

практически любого номинала, необходимого как малому, так и крупному предприятию пищевой промышленности.

О КОМПАНИИ

«ТЕГАС» — крупное промышленное предприятие по производству компрессорного оборудования, газоразделительных установок, азотных передвижных и блочно-модульных станций, дизельных электростанций, водородно-кислородных установок. Его производственные мощности расположены в ст. Динской Краснодарского края. Стратегия компании — внедрение новых конструкторских решений, производство современной, модернизированной техники; повышение производительности, моторесурса компрессорного оборудования, его энергоёмкости и безопасности во время эксплуатации.



КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:

ООО «ТЕГАС» —

г. Краснодар, пр. Репина, 20, оф. 43,
тел. (861) 229-09-09,
факс (861) 279-06-09;
e-mail: info@tegas.com,
www.tegas.com

ООО «ККЗ» (КРАСНОДАРСКИЙ КОМПРЕССОРНЫЙ ЗАВОД):

e-mail: info@kkzav.ru,
www.kkzav.ru

МЕНЯЕМ ПРАВИЛА

ДЛЯ ЭКОНОМИКИ ЧЛЕНСТВО ВО ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В ЦЕЛОМ ОБЕЩАЕТ ЗНАЧИМЫЕ ПЛЮСЫ, А ВОТ ОТДЕЛЬНЫМ ОТРАСЛЯМ ПРИДЕТСЯ ДОЛГО И БОЛЕЗНЕННО ПРИВЫКАТЬ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ РАБОТЫ. ОДНИМ ИЗ ПЕРВЫХ ВЛИЯНИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ ОЩУТИЛО НА СЕБЕ РОССИЙСКОЕ СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО. ИЗ-ЗА СНИЖЕНИЯ ВВОЗНЫХ ПОШЛИН, К ПРИМЕРУ НА СВИНИНУ, ПО ИТОГАМ ЛЕТНЕГО СЕЗОНА 2012 ГОДА НЕКОТОРЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КОНСТАТИРОВАЛИ НЕДОПОЛУЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ И ДАЖЕ УБЫТКИ. ЧТОБЫ В ЭТОМ ГОДУ НЕ ПОВТОРИЛИСЬ ПРОШЛОГОДНИЕ ОШИБКИ, СОХРАНИВ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ, НЕОБХОДИМО ПЕРЕХОДИТЬ НА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ОСОБЕННО ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ КАПИТАЛЬНЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБЪЕКТОВ.



В начале осени прошлого года российское сельское хозяйство не понаслышке почувствовало последствия вступления нашей страны в ВТО. Резкое падение цен на продукцию свиноводческой отрасли больно ударило по карману производителей в августе 2012 года. Как показал анализ ситуации, отдельные агропредприятия не были готовы к суммарному воздействию нескольких факторов: с одной стороны, осенью традиционно бывает падение спроса, а с другой — за счет снижения ввозных пошлин в магазинах появилось большое количество дешевой импортной продукции. Третьим фактором, съевшим прибыль предприятий, стало повышение тарифов на ЖКХ, прошедшее в середине года. Все факторы не были неожиданностью. Сезонные колебания спроса хорошо знакомы каждому участнику рынка сельскохозяйственной продукции, а о повышении пошлин и тарифов предпринимателей предупредили заранее. Просто, привыкнув к одному стилю работы, предприятия не успели сориентироваться и подстроиться под новую ситуацию.

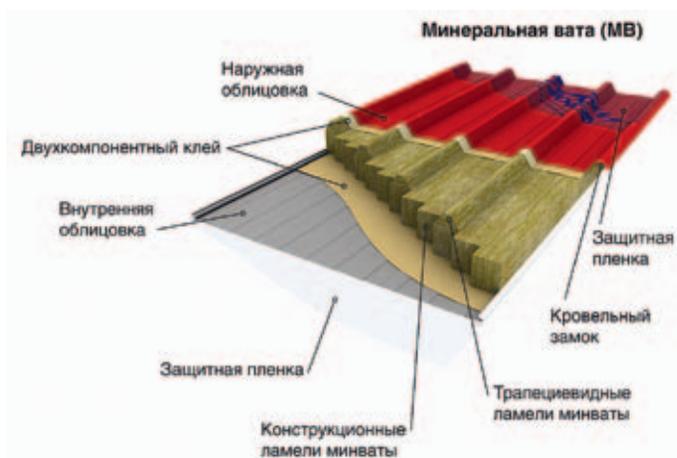
Впереди новый сезон. И помимо влияния на нас мирового рынка в этом году синоптики прогнозируют засухи и сильные лесные пожары, которые затронут сельхозпредприятия. Это не значит, что все строительные проекты в агропромышленной сфере, к запуску которых предприятия готовились всю зиму, следует останавливать, чтобы придержать ресурсы на сложный осенне-зимний период 2013—2014 гг. Но, планируя развитие, необходимо учитывать новые обстоятельства, а именно: по-новому взглянуть на конечную цену потребляемых ресурсов — энергии, тепла, рабочего времени

специалистов. Всё это вносит свой вклад в себестоимость продукции, а значит, более эффективное их расходование приведет к повышению рентабельности даже на фоне присутствия на российском рынке сильных европейских конкурентов.

ЭКОНОМИЧНАЯ СТРОЙКА

Капитальные сельскохозяйственные постройки — это такой же расходный ресурс, как, к примеру, электроэнергия или тепло, в который предприятие вкладывает средства. При снижении стоимости строительства, облегчении обслуживания здания и продлении срока его эксплуатации повышается эффективность расходования средств, снижается себестоимость конечной продукции. Более того, возводя постройку в соответствии с современными представлениями об энергоэффективности, особенно в теплосбережении, можно добиться существенной экономии в отоплении.

Если обратиться к опыту коммерческого строительства для других отраслей, можно заметить, что на смену привычным конструкциям из кирпича и бетона пришли быстровозводимые здания на металлокаркасе, где в качестве ограждающих конструкций применяются трехслойные сэндвич-панели (ТСП) или сэндвич-панели поэлементной сборки (СППС). Именно эти технологии позволяют строить круглогодично, в кратчайшие сроки, без использования тяжелой строительной техники и квалифицированной рабочей силы, на легком фундаменте, при этом соблюдая все санитарно-гигиенические условия и требования по надежности, долговеч-



ности и пожарной безопасности построек.

ТСП представляют собой заводским образом склеенные панели, состоящие из теплоизоляционного сердечника и двух облицовок из холоднокатаной горячеоцинкованной стали толщиной 0,5 мм с защитным полимерным покрытием. В качестве утеплителя применяется минеральная вата, пенополистирол или вспененный пенополиуретан, пенополиизоцианурат нужной толщины — в зависимости от предполагаемых условий эксплуатации. По своим теплоизоляционным характеристикам эти материалы значительно превосходят традиционные. Например, слой минеральной ваты толщиной 80 мм сопротивляется теплопередаче так же хорошо, как метровая кирпичная кладка. Толщина панелей может варьироваться в пределах от 50 до 300 мм, что дает возможность применять их даже в особо жестких климатических условиях, включая районы Крайнего Севера. Диапазон рабочих температур ТСП — от -65°C до $+75^{\circ}\text{C}$.

СППС — синтез идей сэндвича и навесного вентилируемого фасада. Панели собираются прямо на строительной площадке. Основой для них является объемный сэндвич-профиль из оцинкованной стали толщиной 0,8—1 мм с защитным покрытием. В полость закрепленного на металлокаркасе сэндвич-профиля укладывается необходимой толщины утеплитель, а закрывается конструкция при помощи гидроветрозащитной мембраны и фасадной облицовки. Эта конструкция позволит сэкономить на логистике, а для ее монтажа достаточно ручной силы и минимального свободного пространства.

Своими эксплуатационными характеристиками сэндвич-панели — как трехслойные, так и поэлементной сборки — обязаны полимерному покрытию стальных облицовок. Известно, что со временем оцинковка подвергается коррозии. А полимерное покрытие, нанесенное поверх оцинковки, позволяет делать сталь устойчивой к воздействию агрессивной среды.

СУЩЕСТВЕННОЕ ОТЛИЧИЕ

Свои преимущества сэндвич-панели могут принести и в сельскохозяйственное строительство. Возведение объекта с использованием таких панелей оказывается на треть дешевле, чем строительство из кирпича, пеноблоков и других материалов. Многих владельцев сельскохозяйственных предприятий волнует вопрос: а выдержат ли современные панели достаточно агрессивную эксплуатацию? — Сельское хозяйство предъявляет более жесткие требования к

ООО «ВЕСНА», ООО «РОСПОЛИМЕР»

специализируются на производстве и реализации полиэтиленовых пленок различного назначения.

А именно:

- особо тонкая высокопрочная пленка мульчирования толщиной от 15 микрон;
- тепличная многолетняя воздушно-пузырчатая пленка «Оазис» (альтернатива поликарбонатному покрытию);
- шланги магистральные для капельной ленты;
- пленка тепличная трехслойная многолетняя (ширина — 6 метров);
- пленка рукавная высокопрочная для упаковывания различных изделий (ширина — от 150 до 1500 мм, толщина — от 15 до 350 микрон);
- полиэтиленовые мешки и пакеты;
- термоусадочная пленка ПВД.

Позаботьтесь о своем урожае!



ООО «ВЕСНА», ООО «РОСПОЛИМЕР»:

353 200, Россия, Краснодарский край,
ст. Динская, ул. Хлебоборобная, 70

Контактные телефоны:

+7 (918) 415-74-68,
+7 (918) 414-33-97

e-mail: vesna.upak@mail.ru,
vesna-upak.ucoz.ru



строительным и отделочным материалам, нежели другие отрасли. В частности, санитарный контроль на производстве определяет необходимость регулярной обработки ограждающих конструкций капитальных строений с помощью чистящих веществ. Нельзя допустить, чтобы при такой обработке ограждающие конструкции разрушались. Поэтому далеко не любое защитное покрытие и не любое клеевое соединение в ТСП справятся с поставленными перед ними задачами,— говорит Сергей Якубов, руководитель департамента фасадных систем и ограждающих конструкций Группы компаний «Металл Профиль», лидера по производству кровельных и фасадных систем в России.

Чтобы решить данную проблему, специалисты компании разработали специальные сэндвич-панели, ориентированные на их использование именно в сельскохозяйственном строительстве. Для защиты панели со стороны внутренней облицовки в них применяется особо прочное полимерное покрытие Colorfarm 15 толщиной 35 мкм, не восприимчивое к воздействию используемой при очистке помещений химии. В отличие от традиционных материалов, во время такой обработки сэндвич-панели не впитывают влагу и чистящие растворы и облегчают процесс санитарной обработки благодаря своей гладкой поверхности.

Они производятся на современных высокотехнологичных автоматизированных линиях ROBOR (Италия), имеющих всего на нескольких российских предприятиях. Это позволяет обеспечивать высокую несущую способность и равномерные характеристики панели по всей ее плоскости. Замки панелей отличаются особой степенью герметичности.

Как показали испытания и опыт практического применения, такие

ЧТОБЫ ВЕРНУТЬ БЫЛУЮ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКОМУ СЕЛЬСКОМУ ХОЗЯЙСТВУ В СЛОЖНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ, ПРОСТОГО ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА УЖЕ МАЛО. НЕОБХОДИМО КОМПЛЕКСНО СНИЖАТЬ СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ ЗА СЧЕТ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ ПРИ СТРОИТЕЛЬСТВЕ И МОДЕРНИЗАЦИИ КАПИТАЛЬНЫХ ЗДАНИЙ.

ТСП могут использоваться при возведении разнообразных объектов сельскохозяйственного и животноводческого назначения. Уровень влажности воздуха на таких объектах может достигать самой высокой категории СР15 по еuronормам, что подтверждено испытаниями на воздействие пара. Стойкость к коррозии тоже доказана испытаниями на воздействие жидкости или пасты в зависимости от химиката.

Специфика эксплуатации, на которую рассчитаны ТСП для сельского хозяйства, подразумевает высокую концентрацию отходов жизнедеятельности животных, аммиака, удобрений, химически агрессивных веществ, содержащихся в моющих средствах, которые разрушают сталь за счет ускоренной химической коррозии. Это помещения животноводческих комплексов с высокой влажностью: свиноводческие, коровники, конноспортивные комплексы, птицефабрики — и многие другие, где за счет постоянных испарений срок службы стали сильно сокращается. Также панели станут хорошим решением для хранилищ кормов, зерна, овощей и фруктов.



Agrarium®

Идеальное решение
для сельскохозяйственных
объектов

Agrarium® – сэндвич-панели со специальным защитным покрытием облицовки, разработанные для предприятий животноводства, птицефабрик, хранилищ зерна, овощей и кормов.

Преимущества сэндвич-панелей Agrarium®

- Устойчивость к воздействию аммиака и химикатов (чистящих и моющих средств). Присвоена наивысшая категория защиты от влажности CP15 согласно европейскому стандарту EN 101169:2010.
- Долговечность конструкции и гарантия защиты от коррозии в течение 15 лет.
- Герметичность конструкции, обеспеченная геометрией замкового соединения.
- Многолетний успешный опыт применения в сельском хозяйстве.
- Вариативность сердечника: минеральная вата, пенополиизоцианурат.



Возведение под ключ:
от фундамента до ввода в эксплуатацию.

Вахтовые .. под ключ ПОСЕЛКИ

Поставки и монтаж по всей России.

Профессиональные менеджеры, архитекторы, инженеры.
Два собственных производства полного цикла.



Корпорация «Инжтрансстрой».

Общая площадь: 16400 м². Вместимость: 3500 человек. Срок возведения: 4 месяца.



ОАО «Сибур».

Общая площадь: 23500 м². Вместимость: 4000 человек. Срок возведения: 6 месяцев.

Центральный офис, Москва

107392, г. Москва,
ул. Халтуринская, дом 6 А
Время работы: Пн-Пт 10-18

Телефоны:

8 (800) 777-05-25
8 (495) 777-05-25

Производство, Калуга

249850, Калужская область,
п. Куровское;
Время работы: Пн-Пт 8-17

Телефон/факс:

8 (48434) 78-421
8 (48434) 78-467

Производство, Пенза

440067, г. Пенза,
ул. Светлая, д. 46;
Время работы: Пн-Пт 8-17

Телефон/факс:

8 (8412) 57-26-27
8 (8412) 90-01-51

Представительство, Сочи

г. Адлер, ул. Луначарского,
д.24, Урожайная, д.2
Время работы: Пн-Вс 8-19

Телефон:

8 (8622) 37-23-45
8 (918) 305-75-55



Нововоронежская АЭС.

Общая площадь: 18690 м². Вместимость: 5500 человек. Срок возведения: 8 месяцев.



«ЕВРАЗ Групп С.А.» и «Codest International S.r.L» (Италия).

Общая площадь: 9980 м². Вместимость: 2000 человек. Срок возведения: 4 месяца.



ММДЦ «Москва-Сити».

Общая площадь: 27360 м². Вместимость: 6700 человек. Срок возведения: 9 месяцев.

Текст: Н. В. Филимендикова, специалист ГК «Скаут»

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

СЕРЕДИНА ЛЕТА — САМЫЙ РАЗГАР СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЕЗОНА, И ОТ УСПЕХА ЕГО ПРОВЕДЕНИЯ ЗАВИСИТ КАЧЕСТВО И КОЛИЧЕСТВО УРОЖАЯ. АГРАРНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ДОЛЖНЫ ДЕРЖАТЬ СВОЮ ТЕХНИКУ В ПОЛНОЙ «БОЕВОЙ» ГОТОВНОСТИ. НО ПОМИМО ЭТОГО НЕМАЛОВАЖНО ОБЕСПЕЧИТЬ КОНТРОЛЬ ЗА РАБОТОЙ СЕЛЬХОЗМАШИН В ПОЛЕ.

На эффективность полевых работ часто влияет человеческий фактор, а накладки и неумышленные простои происходят, как правило, по причине отсутствия достоверных и оперативных данных о работе транспортных средств. Потеря каждого часа работы техники в поле дорого обходится в горячие дни из-за постоянно растущей стоимости горюче-смазочных материалов.

СЛЕЖКА СЕБЕ В ПЛЮС

Чтобы исключить неблагоприятные факторы и оптимизировать производственную логистику, ведущие сельскохозяйственные предприятия используют современные системы спутникового контроля. Они дают достоверную информацию о местонахождении техники, ее передвижениях, режимах эксплуатации и о количестве обработанной территории. Предприятию это позволяет минимизировать риск простоев, поломок

техники, предотвращать перерасход горюче-смазочных материалов, кражу продукции и топлива, повышать результативность обработки полей. Система спутникового мониторинга успешно контролирует машины для обработки, посадки, прополки, подрезки, полива, внесения удобрений и, конечно, уборки урожая.

Волгоградская АгроПромышленная Компания (ООО «ВАПК»), как одно из современных предприятий отрасли, оснастила свою сельхозтехнику системой спутникового мониторинга транспорта санкт-петербургского производства.

Волгоградские аграрии оборудовали модулями слежения более 300 единиц техники: тракторы, комбайны, самосвалы, грузовые цистерны, служебный транспорт, а также установили несколько пунктов с диспетчерской программой. Система позволяет следить за перемещением техники по сельскохозяйственным угодьям в режиме

онлайн, контролировать время начала и окончания работы техники, расход топлива и горюче-смазочных материалов. Кроме того, программа предоставляет возможность отслеживать работу каждой машины за любой отрезок времени и получать специальные отчеты по основным видам сельхозработ.

Благодаря системе мониторинга, предприятию только за первый сельскохозяйственный сезон удалось сократить затраты на горючее и обслуживание техники на 20 процентов, а также полностью исключить нецелевое использование транспорта и свести к минимуму человеческий фактор.

ЖИВОТНЫЕ НА СЧЕТУ

Спутниковый контроль помогает сокращать расходы не только земледельцам, но и животноводам. К примеру, белгородская Группа компаний «Агро-Белогорье», которая три года назад оснастила системой мониторинга транспорта 250 грузовых машин, занятых в перевозке комбикормов и поголовья скота. Специалисты компании отмечают, что, благодаря оперативному управлению автопарком, у них есть достоверная информация о местонахождении машин: стоят ли они в пробке у пригородного переезда или едут в хозяйство по областным дорогам. Значительно сократились простои и несанкционированные рейсы, удалось повысить безопасность перевозок, что немаловажно, особенно при транспортировке такого специфического груза, как скот.

— Качественный контроль транспорта будет обеспечен даже в зоне отсутствия сети — в удаленных от населенных пунктов хозяйствах, — поясняет Юрий Висневский, один из руководителей компании-производителя систем мониторинга. — Все данные по каждой машине появятся сразу после ее выхода из зоны офлайн. Система предоставляет руководству предприятия



Фото 1. Контроль обработки полей в диспетчерской программе системы спутникового мониторинга транспорта.

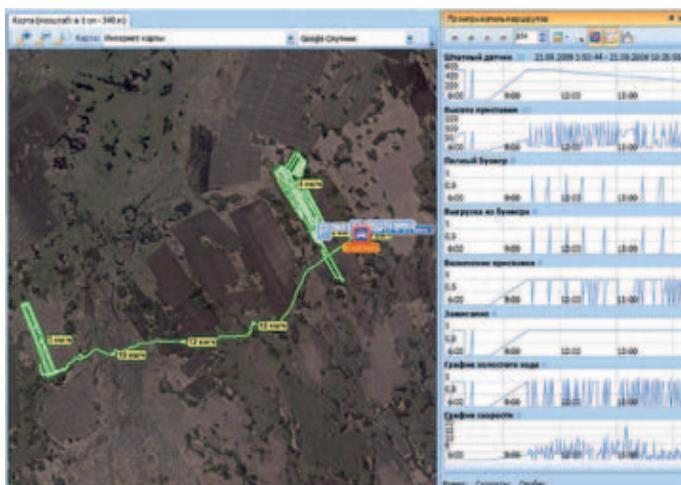


Фото 2. Проигрыватель маршрутов в диспетчерской программе системы спутникового мониторинга транспорта.

специальные отчеты, которые позволяют анализировать работу автопарка и принимать эффективные решения.

Примеры грамотного применения системы контроля сельхозтехники на предприятиях отрасли наглядно показывают, как с помощью современных спутниковых технологий можно сэкономить и повысить уровень развития бизнеса в аграрном секторе.



Компания «Живое земледелие» предлагает на рынке России тепличные технологии полного цикла — от бюджетных до поставки голландских теплиц, а также сопровождение выращивания экологически чистой продукции.



В КОМПЛЕКТ ВХОДЯТ СИСТЕМЫ:

отопления, охлаждения, обеспечения CO₂, переменного затенения, орошения, удобрения, освещения, хранения, холодильная установка, упаковка и др.

УСЛУГИ ПО СОПРОВОЖДЕНИЮ:

- разработка экономического и технического проекта;
- монтаж;
- сопровождение по запуску и выращиванию продукции;
- привлечение софинансирования.

ПРИМЕР НАШИХ ЦЕН:

бюджетные теплицы от 500 м² — от 500 000 руб.;
голландские теплицы площадью 0,5 га, цена — от 900 000 €;
голландские теплицы площадью 4 га, цена — от 3 000 000 €.

По вопросам поставки теплиц
обращайтесь в компанию
ООО «ЖИВОЕ ЗЕМЛЕДЕЛИЕ»:
г. Краснодар, Витаминкомбинат, Ейское шоссе,
+7 (861) 204-02-07
teplica-eco.ru

Текст: Алиев З.Г, к. с. х. н., доц., Институт Эрозии и орошения НАН Азербайджанской Республики

РЕСПУБЛИКА ЗАСУШЛИВЫХ ЗЕМЕЛЬ

АЗЕРБАЙДЖАН ДО 1990 Г. БЫЛ ОДНОЙ ИЗ КРУПНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ, СЕЙЧАС ЖЕ ИЗ-ЗА СЛОЖНЫХ И РАЗНООБРАЗНЫХ ГЕОЛОГО-МОРФОЛОГИЧЕСКИХ, КЛИМАТИЧЕСКИХ И ПОЧВЕННО-РАСТИТЕЛЬНЫХ УСЛОВИЙ РЕСПУБЛИКЕ НЕ ХВАТАЕТ РЕСУРСОВ. КАК СПРАВИТЬСЯ С ЭТИМИ ФАКТОРАМИ И ВЕРНУТЬ БЫЛУЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ В НЕ ПРОСТЫХ УСЛОВИЯХ НА ПРИМЕРЕ СТРАНЫ ЗАКАВКАЗСКОГО РЕГИОНА



Азербайджан расположен на Южном Кавказе. Её общая площадь — 8641,5 тыс. га, из которых на долю горных и предгорных районов приходится около 60%.

В республике выделяются четыре крупные физико-географические области: Большой и Малый Кавказ, Кура-Араксинская низменность, Ленкоранская область. Территория со сложными и разнообразными геолого-морфологическими, климатическими, почвенно-растительными условиями, обусловленными горным рельефом с сильным расчленением.

Из 8641,5 тыс. га площади 4514,5 тыс. га составляют сельскохозяйственные угодья. Из общей площади сельхозугодий орошаемые земли составляют 1335,2 тыс. га. Эти земли дают 85% всей продукции растениеводства страны.

Но, из-за сложности физико-географических условий и антропогенных воздействий 41,8% земель подвержены в той или иной степени эрозионным процессам.

Сейчас орошаемые земли в зоне Кура-Араксинской низменности сильно засолены. Общее количество таких земель в республике — 600 тыс. га, хотя часть из них снабжена коллекторно-дренажной сетью.

В Азербайджане выращиваются водоемкие культуры, но из-за дефицита воды водопотребление орошаемых земель отстает на один га, в результате чего, вместо 4-5 поливов растения получают всего два.

По климатическим условиям Азербайджан отличается от других регионов тем, что из 11 существующих в природе климатических поясов, 9 из них присутствует в республике, что требует особого подхода. Положение осложняется тем, что выпадение осадков на территории неравномерное, а в ряде регионов — недостаточное для обеспечения потребностей сельхозкультур в период их вегетации.

ДИКТАТУРА РЫНКА

До 1990 г. Азербайджан являлся одним из крупных производителей сельскохозяйственной продукции и основным экспортером хлопка-сырца, табака, винограда, вино-водочных изделий, плодово-овощной и консервной продукции на Южном Кавказе.

Но, после перехода к рыночной экономике в структуре посевных площадей произошли изменения. Сейчас в республике зерновые занимают 700-750 га с общей урожайностью 2-2,2 млн т, в основ-

ном пшеницы. Подчиняясь условиям рынка, была сокращена площадь под посев хлопчатника.

Республика характеризуется как малоземельная страна, где на душу населения приходится не более 0,2 га пашни. В Азербайджане кроме эрозии почв есть еще проблемы опустынивания. Они сопровождаются изменением структуры теплового баланса региона.

С целью испытания новой технологии возделывания пшеницы, в фермерских хозяйствах Азербайджана внедряется гребневой посев в различных орошаемых зонах — Карабахской низменности, Куба-Хачмасской. Испытание этой технологии претворялось в жизнь с помощью специальной сеялки, приобретенной Немецким Обществом по Техническому Сотрудничеству GTZ. Но, такая техника не обеспечивает ускоренное распространение новой эффективной технологии, сейчас она внедрена на площади 40 га, с помощью грантовых проектов в пяти районах республики на фермерских хозяйствах, занимающихся семеноводством.

По совместной программе Азербайджанским НИИ Земледелия по линии Международного центра сельскохозяйственных исследований в засушливых районах был получен 71 питомник ячменя, в котором сосредоточено 5372 линии. В результате комплексной оценки из этих питомников было отобрано около 500 сортообразцов, высокой устойчивости к болезням и урожайности. За этот промежуток времени сорт «Бахарлы», выделившийся из питомников ИКАРДА и находящийся в ГСИ в условиях необеспеченной богары Южной Мугани, отличился высокой урожайностью — 3,5 т/га, на 0,6 больше стандартного «Джалилабад 19».

По совместной программе зернобобовых культур за истекшие годы Азербайджанским НИИ Земледелия по линии ИКАРДА, с целью экологического испытания, получено 72 питомника: 40 нута, 25 чечевицы, четыре чины и три арахиса зернобобовых культур. В этих питомниках сосредоточены 2697 линий нута, 962 линии чечевицы, 122 линии чины и 56 арахиса. По результатам комплексной оценки в регионе необеспеченной богары Нагорной Ширвани выделено 10 линий нута из питомника CIEN-LA-03, семенная продуктивность которых менялась в пределах 1,7-2,8 т/га. Две перспективные линии F98-230C; F99-59C, сейчас находятся в размножении. В регионе необеспеченной богары Южной Мугани в фермерских хозяйствах, в рамках грантовых проектов, был внедрен сорт «Нармин», выделившийся из питомников ИКАРДА и переданный в ГСИ, где он районирован. Перспективные линии F95-45, F95-54, F95-65, F88/85 показали абсолютную устойчивость к аскохитозу и высокую урожайность, поэтому посевная площадь этого сорта в 2013 г. расширилась и в трех фермерских хозяйствах была доведена до 8 га.

Так же в фермерских хозяйствах возделываются сорта чечевицы «Арзу» и чины посевной LS.SEL 581. Сейчас сорт «Арзу», выделившийся из питомников ИКАРДА, возделывается в двух фермерских хозяйствах, посевная площадь которых — 5 га. Международные питомники имеют большое значение для создания новых ценных, перспективных и имеющих широкую экологическую пластичность сортов зерновых и зернобобовых культур для почвенно-климатических условий Азербайджана.

ОАО «АГРОПЛЕМСОЮЗ»

ВЕДУШАЯ СЕЛЕКЦИОННО-ПЛЕМЕННАЯ БАЗА РОССИИ



ПОСТАВКА ПЛЕМЕННЫХ ВЫСОКОПРОДУКТИВНЫХ ЖИВОТНЫХ

ОАО «АГРОПЛЕМСОЮЗ» — ЭТО:

- БОЛЕЕ 30 ЛЕТ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ ПО ПОСТАВКЕ ПЛЕМЕННОГО СКОТА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ СЕЛЕКЦИИ;
- КВАЛИФИЦИРОВАННЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ;
- ПРОВЕРЕННЫЕ ПОСТАВЩИКИ;
- ОТРАБОТАННЫЕ СИСТЕМЫ ПОСТАВОК.



ОАО «Агроплемсоюз»

107139, Москва, Орликов пер., 1/11.

тел. +7 (495) 607-54-84

моб. +7 (916) 114-76-01

E-mail: info@agroplemsoyuz.ru;

kovalev@agroplemsoyuz.ru

Но, для более успешного проведения этих работ требуется современное лабораторное оборудование и технические средства, которых не хватает.

ИНТЕНСИВНЫМИ ШАГАМИ

Сейчас по водным вопросам совместно с ИКАРДА проводятся научно-исследовательские работы по нулевой обработке почвы в горных склонах и технологии полива микрождеванием с внесением макро- и микроэлементов в условиях Шемахинского района. Имеется задел между ИКАРДА и Азербайджаном в вопросах «улучшения сельского благосостояния посредством эффективного управления водными ресурсами и плодородием почв» по четырем компонентам. Проводятся работы по улучшенной технологии орошения для интенсивного возделывания сои, для повышения урожайности и качества культур в условиях Тер-Терского района Карабахской зоны. Была построена микрождевальная оросительная система и полив бороздой с переменной струей, произведен посев и полив сои с внесением минеральных удобрений и микроэлементов и другие работы, связанные с изучением характеристики почв и динамики влажности. В условиях Шемахинского района так же проводятся работы по улучшенным технологиям сохранения почвенных и водных ресурсов в яблоневых и грушевых садах на склоновых землях.

На склонах, где уклон более 10 градусов, построены террасы, посажены яблоневые и грушевые деревья. Подготовлено три варианта: первый предусматривается полив насаждений построенной капельной системой, с внесением минеральных удобрений и микроэлементов, второй — бороздовой полив с переменным током и внесением удобрений, а третий — богарное возделывание, без искусственного полива деревьев. Также проводится работа по внедрению гребневой технологии для возделывания озимой пшеницы в условиях Азербайджана, которая направлена на сохранение водных и почвенных ресурсов и способна приносить высокую экономическую прибыль сельскохозяйственным субъектам.

В орошаемых условиях с увеличением доли зерновых до 67% рентабельность возрастает на 15% по отношению к зерно-травяно-пропашному севообороту, при бессменном на 105%.



За несколько лет по программе сохранения генетических ресурсов инвентаризовано и документировано около 1000 образцов зерновых, зернобобовых и кормовых культур, их данные введены в базу информации компьютера на основе специальной программы, соответствующей международным дескрипторам и хранятся в современном хранилище, созданным при финансовой поддержке ИКАРДА.

По линии ИКАРДА регулярно проводятся международные экспедиции, посвященные «Определению ареала основных болезней и расового состава желтой ржавчины зерновых культур и проведению адекватных мер» и «Современное состояние и сохранение генетических ресурсов зерновых, зернобобовых, кормовых и аборигенных культур республики». Международное сотрудничество, подготовленное по совместным программам «Поддержка стабильного использования природных ресурсов на территориях сельской местности Азербайджана и ПНР на базе совместного опыта и стратегии Европейского Союза» имеет большое значение для создания новых перспективных и имеющих широкую экологическую безопасную технологий орошения различных видов и сортов сельскохозяйственных культур для почвенно-климатических условий Азербайджана.

РАССТАВЛЯЯ ПРИОРИТЕТЫ

Стратегия аграрного сектора в республике, как это указывается в Государственной программе, заключается в обеспечении продовольственной безопасности. Приоритетными задачами растениеводства в сельском хозяйстве — развитие зерноводства, хлопководства, плодоводства и виноградарства, овощеводства, табаководства, семеноводства и разведение саженцев. В животноводстве приоритетные направления — селекция, кормоводство, переработка сельхозпродукции, агромаркетинг, агросервис. Важными задачами сельского хозяйства являются сокращения бедности и открытие новых рабочих мест. Так же стоят задачи информационно-консультативных услуг в аграрной области, укрепление материально-технической базы научно-исследовательских учреждений, реорганизации их деятельности на основе требований рыночной экономики. Одним из основных направлений экономической политики государства в Азербайджане является рост производства сельскохозяйственной продукции в стране и улучшение обеспечения с экологически чистыми продуктами питания населения за счет местного производителя.

Государством регулярно проводятся мероприятия, с целью развития аграрного сектора посредством рационального использования имеющихся в стране сырья, природных и трудовых ресурсов.

ПРАВИЛЬНЫЙ ПОДХОД К ПАСТБИЩНОМУ ПЕРИОДУ

ОДНА ТРАВА НЕ МОЖЕТ ОБЕСПЕЧИТЬ КОМПЛЕКСНЫЙ КОРМОВОЙ РАЦИОН В ПАСТБИЩНЫЙ ПЕРИОД, ПОЭТОМУ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭТОГО СЕЗОНА БУДЕТ ОПРЕДЕЛЯТЬСЯ ПРАВИЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ КОРМЛЕНИЯ КОРОВ И ОБЕСПЕЧЕНИЕМ БАЛАНСА В РАЦИОНЕ ПРОТЕИНА И ЛЕГКОПЕРЕВАРИМЫХ УГЛЕВОДОВ. КАК ЭТОГО ДОБИТЬСЯ И ВЫРАСТИТЬ ЗДОРОВОЕ СТАДО, ПОЯСНЯТ СПЕЦИАЛИСТЫ КОМПАНИИ ОАО «КАПИТАЛ-ПРОК».

Основной корм для крупного рогатого скота в летний период — зеленая трава пастбищ. По сравнению с кормами стойлового периода она имеет ряд преимуществ. Во-первых, это самый дешевый корм. Так как во многих хозяйствах себестоимость молока в летний период в 2—3 раза ниже, чем зимой, это приемлемо. Во-вторых, это полноценный, легкоусвояемый корм: протеин зеленой массы усваивается на 50—70 процентов, жир — на 40—70 процентов, клетчатка — на 50—60 процентов, БЭВ (безазотистых экстрактивных веществ) — на 70—80 процентов. В-третьих, это нежный сочный ароматный корм, который с удовольствием поедается животными: корова при хорошем травостое на пастбище может съесть 60—75 кг зеленой массы.

Но, несмотря на многочисленные положительные стороны травы, существует и несколько отрицательных факторов. Прежде всего, это низкое содержание клетчатки в начале пастбищного сезона, сахаров, сухого вещества и минеральных веществ. К тому же питательная ценность трав в течение летнего периода подвержена колебаниям.

НЕДОСТАТОЧНО ОДНОЙ ТОЛЬКО ТРАВЫ

Молодая трава богата протеином: его содержание в сухом веществе превышает 18 процентов. Причем более половины протеина представлено легкорастворимыми в рубце фракциями, которые при расщеплении образуют избыточное количество аммиака. При недостатке в рационе крахмала и сахара он быстро всасывается в кровь, вызывая нарушение функции печени, а это причина возникновения некоторых заболеваний — кетоза и некробактериоза, снижения продуктивности, а также отравления или гибели животных. Во многих хозяйствах ситуация протеинового пере-

корма усугубляется применением даже в летний период высококонцентратного типа кормления. Для нивелирования отрицательного воздействия избыточного содержания протеина в кормах Открытое акционерное общество «Капитал-Прок» предлагает использовать в рационах коров Углеводный пребиотический корм «Живой Белок», который обладает отличными вкусовыми качествами и пребиотическим эффектом.

УПК «Живой Белок» богат сахарами и необходимыми субстратами, дающими энергию для активного роста и развития микробной массы рубца, перерабатывающей протеин корма. Благодаря наличию в составе биологически активных веществ, УПК «Живой Белок» обладает гепатопротекторным действием, повышает устойчивость печени к токсическим воздействиям, способствует восстановлению ее функций, нормализует активность ферментов клеток печени. Поэтому применение в рационе коров УПК «Живой Белок» позволяет предупреждать негативное действие избыточного количества аммиака, образующегося в рубце при расщеплении «легкого» протеина молодой травы.

ПИТАНИЕ БЕЗ ПРОГУЛОВ

В конце пастбищного периода урожайность пастбищ снижается более чем вдвое, питательность травы уменьшается на 30—40 процентов, количество клетчатки в растениях увеличивается с 20 до 35 процентов. Нужно учитывать, что в конце пастбищного сезона коровы не получают с травой достаточного количества сухого вещества и энергии. Поэтому для бесперебойного и равномерного обеспечения животных зеленой травой в течение пастбищного периода многие передовые хозяйства используют загонную систему пастбы.

По сравнению с вольным выпасом разбивка пастбища на загоны повышает продуктивность животных на 15—17 процентов, уменьшает потребность в пастбищной площади на 20—30 процентов. При этом сильно уменьшается распространение гельминтозных заболеваний, которые довольно широко распространены среди сельскохозяйственных животных и наносят большой экономический ущерб. Проникая в организм, гельминты вызывают сильное исхудание, отравление, снижение продуктивности и приводят к преждевременной выбраковке животных при жизни и пораженных органов — при забое.

Специалисты ОАО «Капитал-Прок» для борьбы с распространением глистных инвазий разработали антигельминтный лизуец — альтернативу химическим лекарственным препаратам. Профессионально подобранный минеральный состав обладает антигельминтным и противомикробным действием, снижает токсическое воздействие паразитов на печень. Лизуец очень прост в применении и эффективно работает в любое время года. Перед применением рассчитывают количество лизуецов на 15—20 дней, а при необходимости повторяют добавку через 30 дней.

Пастбищный период содержания молочного скота имеет значительные преимущества. Но одна трава не обеспечивает комплексного кормового рациона, и поэтому эффективность пастбищного сезона во многом зависит от правильной организации кормления коров. Только такой подход будет залогом высокой молочной продуктивности и прибыльности молочного производства.

**Телефон «отзывчивой» линии — 8-800-200-3-888.
Звонок по России бесплатный**

Беседовала В. Жученко

БИЗНЕС КАК ПРОФЕССИЯ

БОЛЬШИНСТВО КОМПАНИЙ В РОССИИ НЕ ЗНАЮТ, КАК СОЗДАТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ СИСТЕМУ ПРОДАЖ. ОНИ ДЕЙСТВУЮТ СКОРЕЕ ПО НАИТИЮ. А НЕКОТОРЫЕ И ВОВСЕ СЧИТАЮТ, ЧТО ДОСТАТОЧНО НАНЯТЬ СОТРУДНИКОВ, ДАТЬ ИМ МАТЕРИАЛЬНУЮ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ — И ОНИ БУДУТ РАБОТАТЬ СО ВСЕЙ ОТДАЧЕЙ. НО, ЕСЛИ РЕЧЬ ИДЕТ О ПРИВЛЕЧЕНИИ КОРПОРАТИВНЫХ ЗАКАЗЧИКОВ (РЫНОК B2B), ЭТОГО СОВЕРШЕННО НЕДОСТАТОЧНО. ИЗ-ЗА ЭТОГО КОМПАНИЯ МОЖЕТ ПОТЕРЯТЬ НЕ ТОЛЬКО СВОЮ ПРИБЫЛЬ, НО И СВОЕ МЕСТО НА РЫНКЕ. ВПЛОТЬ ДО ГИБЕЛИ БИЗНЕСА, НЕ СПОСОБНОГО СОПРОТИВЛЯТЬСЯ КОНКУРЕНТАМ. НА ЧТО СДЕЛАТЬ УПОР ДЛЯ ПРОЦВЕТАНИЯ КОМПАНИИ — В ИНТЕРВЬЮ С КОНСТАНТИНОМ БАКШТОМ, ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ ФЕДЕРАЛЬНОГО ХОЛДИНГА «КАПИТАЛ-КОНСАЛТИНГ».

— **Расскажите о становлении и развитии вашего бизнеса. С чего все начиналось?**

— Я занимался многими видами бизнеса. Начиная с 1995 года, я десять лет строил компании-операторы связи, предоставлявшие также услуги доступа в Интернет. И параллельно увлекся проведением тренингов. В результате я создал компанию, которая занималась организацией тренингов. В то время многие из этих тренингов были посвящены инвестициям и личным финансам. Цель была в том, чтобы как можно больше людей взяли свое финансовое будущее под контроль и, увеличивая свое благосостояние, успешно двигались к финансовой независимости и финансовой свободе. Я видел в этом пользу.

Помимо этого мы проводили тренинги по продажам и управлению бизнесом. Оказалось, что наши клиенты с большей охотой готовы вкладывать деньги именно в тренинги, способствующие развитию бизнеса и росту доходов компании. При этом люди сильно опасаются рассматривать вопросы, связанные с личными финансами.

Сейчас ключевая деятельность нашей компании — проекты по построению профессиональных отделов продаж под ключ. На основании имеющихся отделов продаж либо с нуля. На таких проектах бригада наших экспертов работает несколько месяцев, причем работы проводятся на территории заказчика. В таких проектах мы выстраиваем оргструктуру коммерческих подразделений компании, набираем менеджеров по продажам и руководителей продаж. Выстраиваем жесткое регулярное управление продажами, разрабатываем и внедряем технологии

КОНСТАНТИН БАКШТ: «НЕ ДУМАЙТЕ СЛИШКОМ МНОГО О ТОЙ БИЗНЕС-ИДЕЕ, КОТОРУЮ ВЫ ПРИДУМАЛИ, КОГДА СОЗДАВАЛИ СВОЮ КОМПАНИЮ. ИМЕЙТЕ СМЕРЕНИЕ СЛУШАТЬ И ВИДЕТЬ, ЧТО НА САМОМ ДЕЛЕ ИНТЕРЕСНО КЛИЕНТАМ. И ИМЕЙТЕ РЕШИМОСТЬ ДЕЛАТЬ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ВЫВОДЫ И ПРЕТВОРЯТЬ ИХ В ЖИЗНЬ».

и стандарты продаж. Плюс тренинги: их в каждом таком проекте может проводиться от 12 до 30. Наша компания предоставляет такие услуги как в Москве, так и по всей России — от Калининграда до Владивостока. А также во всех странах СНГ, прежде всего это Украина, Казахстан и Беларусь. В том числе мы строили такие отделы продаж под ключ в Краснодаре, Ростове-на-Дону и Сочи.



Константин Бакшт, генеральный директор «Капитал-Консалтинг»

— **Какой должна быть стратегия развития компании? На что вы делаете упор в своей компании?**

— В нашем случае мы владеем несколькими очень сильными технологиями, которые позволяют усовершенствовать работу бизнеса, развить его, увеличить эффективность, доходность и ускорить дальнейшее развитие на рынке. Эта технология прежде всего связана с построением профессиональных отделов продаж.

По сложности и эффективности ее можно сравнить с такими технологиями, как, например, «manufacturing just in time» (буквально означает «производство точно в срок»), или TQM — «тотальный контроль качества», или же технология контроля качества «шесть сигм» корпорации Motorola. Эта технология непростая, самостоятельно понять и внедрить ее очень сложно. Но если ее освоить, то эффективность бизнеса и его конкуренто-

способность резко повысится. Если в производство, где не очень качественная продукция, внедрить принципы тотального контроля качества, можно существенно улучшить положение компании на рынке. Это произойдет за счет улучшения качества продукции и репутации компании. Наши технологии дают прямую возможность организовать более эффективное привлечение клиентов и текущую работу с ними, хорошее развитие отношений, дополнительные продажи и межрегиональную экспансию для бизнеса, который в этом заинтересован. То есть в конечном итоге получится прямой непосредственный результат в виде привлечения дополнительных клиентов, укрепления и развития отношений с имеющимися клиентами, реанимации потерянных клиентов, роста оборотов и доходов.

— Многим ли это нужно?

— Конечно, подавляющее большинство компаний в России в плане организации своей системы продаж не профессиональны. Они работают слабо и неэффективно. Многие руководители считают, что достаточно нанять сотрудников, дать им небольшую заинтересованность от результата, рассказать о продукте — и они будут нормально продавать. В корпоративных продажах (на рынке B2B) это не так. Корпоративные продажи — процесс тяжелый, нервный, часто даже противный. Люди сами по себе не приспособлены для того, чтобы заниматься такой работой с утра до вечера, каждый рабочий день и с полной отдачей. Из-за этого звонков и встреч с клиентами будет во много раз меньше, чем могло бы быть. А значит, и результаты продаж будут во много раз ниже.

— Как можно организовать работу, чтобы заинтересовать наемного сотрудника?

— На одном интересе работника далеко не уедешь. Всё начинается с сильного отбора кадров. Есть мощная технология, которая приносит большую пользу и обеспечивает хороший результат при отборе кадров в отдел продаж — конкурсный отбор на основе использования ассессмент-центра при подборе кадров с открытого рынка труда. На следующем этапе необходимо выстроить жесткое регулярное управление. Сотрудники в большинстве своем не будут эффективно выполнять свои прямые функции. Здесь очень важно участие руководителей,

УВАЖАЕМЫЕ СОБСТВЕННИКИ БИЗНЕСА! ХОТИТЕ УЗНАТЬ ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ВАШЕЙ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ? ЗВОНИТЕ ПО ТЕЛ. (861) 944-21-61 (ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ СКАЙП-КОНСУЛЬТАЦИЯ ПРЕДОСТАВЛЯЕТСЯ БЕСПЛАТНО).

их контроль, личный пример, постоянное влияние и воздействие. Учитывая большой объем управленческих функций, которые руководители должны выполнять, в профессиональном отделе продаж их должно быть как минимум двое.

Плюс к этому разрабатываются и внедряются технологии стандартов продаж, после каждого конкурса проводится адаптационная программа, регулярные тренировки, возможны аттестации. Комбинация этих трех компонентов: 1 — набор кадров, адаптация, профподготовка; 2 — технологии стандартов продаж

и 3 — управление продажами — в совокупности обеспечивает построение профессионального отдела продаж.

— По вашему мнению, отличается ли российский бизнес от ведения дел за рубежом?

— Отличия очень большие, нужно понимать, что у нас технологии ведения бизнеса в значительной степени заимствуются с Запада. Но при этом взаимоотношения внутри нашей экономики несколько иные. В России не так давно был рабовладельческий строй: сначала под вывеской крепостного права, а потом — под вывеской социалистического государства. А что идет следом за крепостным правом? Правильно: феодальный строй! В нашем случае в России феодализм индустриальный по средствам производства и феодальный по отношениям в обществе, а проще говоря — меркантилизм.

— Был ли у вас опыт работы в сфере агробизнеса?

— У нас были компании-заказчики, относящиеся к этой сфере. Проекты реализовывались разные, были и животноводческие, и молочные комбинаты, и продавцы сельхозтехники. Например, был интересный заказчик с Украины, который внедрял в работу хозяйств новую технологию землепользования, в которой механизмы посева и сбора урожая отличаются от стандартных. Эта технология была создана в Латинской Америке, где существует проблема недостаточного водоснабжения почвы. Систему внедряли в хозяйствах с опытными полигонами, где всё показывалось на практике, и там же под нее продавалось специальное оборудование. Таким образом компания привлекала к себе клиентов. Но, так как новинки продавать довольно тяжело, для получения хоть какой-то прибыли фирма вела сопутствующие продажи химикатов. Получилось, что их стратегическое преимущество — отличие от других компаний и новые технологии, а значительная часть дохода формируется за счет продаж тем же клиентам продукции по совершенно другому направлению.

— Каким должен быть подход в сфере АПК?

— Успех продаж в этой сфере заключается в личных контактах, отношениях и связях с корпоративными заказчиками. Главный инструмент, на котором строится эта работа, — личные встречи с клиентами. К сожалению, у многих предприятий сферы АПК работа пущена на самотек. Сотруднику гораздо проще идти по пути наименьшего сопротивления. То есть не посещать встречи, не ездить по краю, области и другим регионам, а сидеть в офисе и общаться с клиентом по телефону. Всё это — огромная ошибка. Из-за такого построения работы с клиентами компания будет недополучать львиную долю потенциального дохода.

— Какие нестандартные подходы к бизнесу могут помочь в развитии агропредприятий?

— В этой сфере организация работы как раз требует стандартизации. Для нашей страны такой подход и будет нестандартным. Необходимо начать строить бизнес-процессы, внедрять в компанию эффективные технологии ведения производства и набора кадров. Именно такого подхода так не хватает российским предприятиям.

Текст: Н. А. Лунина, генеральный директор ООО «Консалтинговая компания «Для АПК»»

«ИЩУ ЧЕЛОВЕКА!»

СИТУАЦИЯ НА КАДРОВОМ РЫНКЕ РЕДКО БЫВАЕТ ОДНОЗНАЧНОЙ. ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАМ ВЗГЛЯД СПЕЦИАЛИСТОВ НА КАДРОВУЮ СИТУАЦИЮ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ — САМОМ КРУПНОМ МЕЖОТРАСЛЕВОМ ОБЪЕДИНЕНИИ, ВКЛЮЧАЮЩЕМ В СЕБЯ И СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО, И ПИЩЕВУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, И СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ, И ЛЕСНУЮ И ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, А ТАКЖЕ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ.



Сегодня сложно говорить о сформировавшемся рынке кадровых услуг в агропромышленном секторе. Ведь об это можно заявлять только тогда, когда присутствуют потребители услуг, их поставщики и, собственно, кадры, которые по-прежнему решают всё в любой сфере деятельности. О существовании потребителей услуг — предприятиях АПК спорить не будем. По разным оценкам, их количество колеблется в пределах 50—55 тысяч, включая компании алкогольного рынка. Активность в поиске персонала, а также в привлечении к поиску кадровых агентств проявляют сельскохозяйственные фирмы всех размеров и направлений деятельности. Что касается поставщиков услуг (кадровые агентства, консалтинговые компании),

то узкоспециализированных кадровых агентств, оказывающих услуги по подбору персонала предприятиям АПК, единицы. Если в 2009 г. предложение подбора персонала предприятиям АПК у многих вызывало улыбку, то сегодня признается, что узкая специализация кадрового агентства позволяет более эффективно решать кадровые задачи сельскохозяйственных предприятий, избегая излишне формального подхода в своей работе. Это происходит благодаря более глубокому пониманию сути проблем, стоящих перед предприятиями данной отрасли.

РЫНКОМ ПРАВИТ КАНДИДАТ

Сегодня можно выделить основные направления развития кадрового рынка с

сфере АПК, которые в чем-то перекликаются с тенденциями кадрового рынка в целом, а где-то являются уникальными. Во-первых, кадровый рынок АПК, равно как и кадровый рынок в целом, оправился от шока, вызванного мировым экономическим кризисом. Ситуацией, как и в докризисные 2004—2007 гг., снова правит кандидат.

Еще год назад стоило организации опубликовать объявление о вакансии на сайте, предоставляющем сервисы для поиска резюме и вакансий, как на него тут же начинали поступать отклики — как в виде звонков, так и в виде присланных резюме. На размещенную новую вакансию в первый день можно было получить до 50—200 откликов. Сегодня кандидаты

www.hh.ru

Сайт, где находят хорошую работу



менее активны, чем год — два назад. При этом многие из тех, кто публикует в Интер-нете резюме, имеют работу, и она в целом их устраивает, но, как говорится, рыба ищет, где глубже, а человек — где лучше. Во-вторых, требования работодателей становятся всё более и более жесткими к типу специализации кандидатов. Например, еще в 2009 г. на позицию главного зоотехника, открытую на молоко-варной ферме, мог претендовать любой главный зоотехник, имеющий опыт работы с крупным рогатым скотом. Сегодня же в комплекс с беспривязным содержанием молочного скота требуется зоотехник,



ПО ДАННЫМ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АПК, В 2009 ГОДУ НЕХВАТКА СПЕЦИАЛИСТОВ В ЭТОЙ ОТРАСЛИ СОСТАВЛЯЛА 77 ТЫСЯЧ СПЕЦИАЛИСТОВ. И ПРИ ЭТОМ УСЛУГАМИ КАДРОВЫХ АГЕНТСТВ (ШИРОКОГО И УЗКОГО ПРОФИЛЯ) ПОЛЬЗУЕТСЯ НЕ БОЛЕЕ 10 ПРОЦЕНТОВ ВСЕХ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА.

имеющий если не навыки работы с молочным скотом беспривязного содержания, то как минимум глубокие знания по этому вопросу.

Это же касается и размеров животноводческих комплексов, площадей посевных угодий, технологий кормления животных и многих других факторов, которые раньше имели вспомогательное значение при отборе кандидатов, позволяя более полно оценить уровень знаний и навыков претендентов.

Сейчас отмечается появление спроса на специалистов с опытом работы в АПК, специализация которых ранее имела второстепенное значение: финансисты, бухгалтеры, секретари, сотрудники отделов кадров, юристы и так далее.

В-третьих, отмечается повышение возрастной планки для претендентов на руководящие должности.

Сегодня претендовать на должность руководителя предприятия АПК, а также на руководящие позиции второго-третьего уровней (начальники животноводческих комплексов, заместители директоров и другие) могут специалисты в возрасте до 50—55 лет. Хотя еще два—три года назад негласная верхняя планка находилась на уровне 45 лет.

Основным требованием здесь становится уровень физической и интеллектуальной активности, способность осваивать новые знания и области, активно внедрять их в

практику, перенимать передовой опыт. В-четвертых, всё больше руководителей сельскохозяйственных предприятий получают дополнительное образование в сфере управления, экономики АПК, оканчивают программы MBA.

Это также является отражением потребности рынка в современных руководителях, использующих в управлении предприятиями новые методологии и подходы, понимающих, что изменения неизбежны,

СЕГОДНЯ ПРЕТЕНДОВАТЬ НА ДОЛЖНОСТЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ АПК, А ТАКЖЕ НА РУКОВОДЯЩИЕ ПОЗИЦИИ ВТОРОГО-ТРЕТЬЕГО УРОВНЕЙ (НАЧАЛЬНИКИ ЖИВОТНОВОДЧЕСКИХ КОМПЛЕКСОВ, ЗАМЕСТИТЕЛИ ДИРЕКТОРОВ И Т. Д.) МОГУТ СПЕЦИАЛИСТЫ В ВОЗРАСТЕ ДО 50—55 ЛЕТ.

и старающихся идти в ногу со временем. В-пятых, сейчас более востребованы специалисты-скотоводы, но в 2009 г. спрос был выше на работников для отрасли свиноводства. Причинами такого изменения являются вступление в ВТО и африканская чума свиней. Ряд экспертов прогнозирует наступление не самых лучших времен для российского свиноводства. Хозяйства, пораженные этой опасной болезнью, ликвидируются полностью, средства защиты от инфекции пока не найдены, а болезнь расширяет область охвата, поражая всё новые и новые регионы.

Наконец, растет спрос на специалистов-аграриев с Украины и из Белоруссии. Кан-

дидаты из этих государств более активны при рассмотрении предложений о работе.

В СИБИРЬ?

Говоря о тенденциях рынка труда в АПК, нельзя обойти вниманием вопрос кадровой активности регионов.

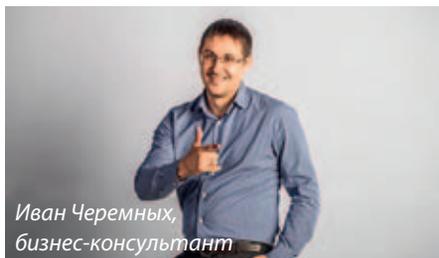
Наибольшее число вакансий сегодня в Центрально-Черноземном (Белгородская, Воронежская, Липецкая, Курская области) и Центральном (Калужская, Орловская, Московская, Ярославская, Владимирская области) районах.

Много вакансий открывается в Западно-Сибирском (Кемеровская и Новосибирская области) районе. Однако позиции в этом регионе дольше всего остаются

незакрытыми. Это обусловлено климатическими условиями. Одной из особенностей работы на кадровом рынке АПК является подбор персонала, предполагающий переезд (релокацию). Сложно «заманить» специалиста из центральной части России в Сибирь. Зачастую стимулом к переезду являются значительно более высокие, чем в центре страны, зарплаты. Своих же специалистов в этих регионах, как правило, не хватает. Нельзя сказать, что подобрать специалиста для работы в Сибири невозможно, но искать сотрудника для работы в Западно-Сибирском районе приходится дольше, чем в иных регионах, с более мягким климатом.

ПРОБЛЕМА КАДРОВ РАЗРЕШИМА

СЕЙЧАС ВСЁ БОЛЬШЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ СТАЛКИВАЮТСЯ С ТЕМ, ЧТО ТЯЖЕЛО НАЙТИ ХОРОШИХ СОТРУДНИКОВ. ПРОБЛЕМЫ НАЧИНАЮТСЯ С САМЫХ ПЕРВЫХ ШАГОВ, С ОРГАНИЗАЦИИ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА. КАК ПРАВИЛЬНО НАЛАДИТЬ ЭТУ СТРУКТУРУ, НЕ ПОТЕРЯВ КОЛОССАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО ВРЕМЕНИ, РАССКАЗЫВАЕТ ИВАН ЧЕРЕМНЫХ, БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТ С ДЕСЯТИЛЕТНИМ ОПЫТОМ.



Иван Черемных,
бизнес-консультант

— **«Старая гвардия» всё старше, а молодые, чаще хотят получить все больше и не работать. С чем вы это связываете?**

— Возможно, это из-за современных средств массовой информации, развития социальных сетей и пропаганды легкого, «бездельного образа жизни», может быть, и по другим причинам, но факт остается фактом. Бизнес оказывается без хороших менеджеров по продажам, без сильных бухгалтеров, без лучших маркетологов. Наступает кадровый голод.

— **К чему это может привести?**

— Это приводит к тому, что из-за недостатка хорошего персонала компания не может реализовать хорошие идеи и продать качественный продукт. Многие остаются на уровне малого бизнеса, а некоторые, хуже того, теряют свои позиции и конкурентоспособность.

Компания PIC consulting занимается увеличением продаж разных компаний давно и выделяет несколько работающих правил и важных факторов. Одно из правил — нанимать персонал только через конкурс.

Используя разнообразные эффективные каналы поиска сотрудников, можно получить большой отклик, и одновременно на собеседование придут около 20—30 потенциальных сотрудников. Из такого количества кандидатов вероятнее найти подходящий персонал.

При этом очень важно понимать, что, прежде чем начать искать специалиста, нужно максимально четко сформулировать, чем он будет заниматься, и описать компетенции, которыми он должен обладать.

— **По вашему мнению, почему необходимо проводить именно конкурс?**

— Чтобы найти одного человека, подходящего под должность, нужно провести около 50 собеседований. Если их проводить классически, то есть назначать дни и часы, то процесс может растянуться на длительный срок.

При этом из 50 приглашенных специалистов в лучшем случае придет половина. Также есть вероятность потери времени, когда придется просто ждать соискателя, который не только не дойдет, но и не удосужится позвонить. Начав собеседование, можно уже через две минуты понять, что с этим человеком вам не по пути, но из уважения и чувства такта придется с ним общаться еще минут 15—20.

Если использовать конкурс для закрытия должности, это сэкономит минимум 10—

15 часов. Конкурс, как правило, проходит в течение 2—3 часов, и проводится он в два этапа. На первом — общение с кандидатом в течение 2—3 минут потоком: так можно определить, с кем стоит проводить более глубокое собеседование. Еще одно серьезное преимущество конкурса — возможность сравнивать всех потенциальных сотрудников в одном месте в одно время, чего невозможно сделать при «классическом» отборе.

Должно быть выделено, когда заканчивается обучение и в какой момент сотрудник должен выйти на плановые показатели. Тем более если должность относительно массовая, как менеджер по продажам, то план адаптации обязательно должен быть расписан на 100 процентов. Также нужно помочь сотруднику с адаптацией в коллективе.

Еще один фактор, на который следует обратить внимание, — культура в организации. Сейчас в этом в плане произошли большие изменения.

ТОЛЬКО ДЛЯ ЧИТАТЕЛЕЙ «ЖУРНАЛА АГРОБИЗНЕС» МЫ ДАЕМ ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОЙТИ БЕСПЛАТНЫЙ АУДИТ ПО ВОПРОСАМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ. НАПИШИТЕ НАМ НА ПОЧТУ, В ТЕМЕ ПИСЬМА УКАЖИТЕ «БЕСПЛАТНЫЙ АУДИТ ПО ПРОБЛЕМЕ ПЕРСОНАЛА» — И ВЫ ПОЛУЧИТЕ ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ КОНКУРСА. ЕСЛИ ВЫ ПОПАДЕТЕ В ТРОЙКУ СЧАСТЛИВЧИКОВ, ТО СМОЖЕТЕ ПОЛУЧИТЬ БЕСПЛАТНЫЙ АУДИТ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ ВАШЕЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ. E-MAIL: INFO@PICGROUP.RU.

15 часов. Конкурс, как правило, проходит в течение 2—3 часов, и проводится он в два этапа. На первом — общение с кандидатом в течение 2—3 минут потоком: так можно определить, с кем стоит проводить более глубокое собеседование. Еще одно серьезное преимущество конкурса — возможность сравнивать всех потенциальных сотрудников в одном месте в одно время, чего невозможно сделать при «классическом» отборе.

— **Какие еще проблемы могут возникнуть при подборе персонала?**

— Решение проблем с персоналом не заканчивается наймом. Важно помнить, что на начальном этапе работы с новым человеком необходимо использовать систему адапта-

ции. То есть задача руководства — заранее формализовать план адаптации и сделать его документом, в котором будет прописано: чему будут учить сотрудника, кто будет этим заниматься и когда. Делать отметки, как в обходном листе, о прохождении обучения и усвоении материалов. Должно быть выделено, когда заканчивается обучение и в какой момент сотрудник должен выйти на плановые показатели. Тем более если должность относительно массовая, как менеджер по продажам, то план адаптации обязательно должен быть расписан на 100 процентов. Также нужно помочь сотруднику с адаптацией в коллективе.

Когда организация нанимает нового сотрудника, важно понимать, какая культура для него приемлема, как он привык действовать и работать и что происходит в вашей компании. Если в фирме атмосфера жесткая, требовательная и сотрудник должен помалкивать, то не стоит брать к себе человека, работавшего в демократичной среде, где у него была масса возможностей для принятия решений и высказывания своего мнения. И наоборот. В целом сейчас ситуация с рынком труда ухудшается. Но, используя современные методы управления персоналом и методы поиска, можно найти необходимый персонал с нужными качествами. Это одно из направлений, чем наша компания успешно занимается.

Общество с ограниченной ответственностью «Пресс-центр»

Адрес: 350912, г. Краснодар, ул. Фадеева, 429/1 оф. 48

Образец заполнения платежного поручения

ИНН/КПП:	2312163639/231201001		
Получатель: Общество с ограниченной ответственностью «Пресс-центр»	Сч. №	40702810209510000014	
Банк получателя: Филиал КРУ ОАО «МИНБ»	Бик:	040349576	
	Сч. №	30101810100000000576	

Счет № 37 от 22.07.2013

Счет действителен в течение 60 дней

Плательщик:

ИНН/КПП: /

Грузополучатель:

№	Наименование товара	Единица измерения	Количество	Цена	Сумма
1	Журнал Агробизнес. Подписка на 2-е полугодие 2013 год и 1-е полугодие 2014 г. (6 номеров)	шт.	1	4500,00	4500,00
Сумма без НДС:					4500,00
в т.ч. НДС:					-
Всего к оплате:					4500,00

Всего наименований 1, на сумму 4500 (Четыре тысячи пятьсот рублей 00 копеек.)

- По факту Поставщик (ООО «Пресс-центр») берет на себя обязательства по подписке и доставке периодических изданий: Журнал Агробизнес (6 раз в год).
- Плательщик (предприятие, оплатившее по данному счету) обязуется: Предоставить Поставщику полные реквизиты предприятия для своевременного оформления и отправки журналов и документов, в назначении платежа при оформлении платежного поручения, на бумажных носителях, на электронный адрес ответственного за подписку: Татьяна Екатеринбургская **red.presscenter@gmail.com**
- ВНИМАНИЕ:** При оплате счета укажите в графе «Назначение платежа»: адрес доставки журнала, номер счета, контактное лицо и телефон.

Директор



Кочергин Валерий Валерьевич

ПОДПИШИТЕСЬ ПРЯМО СЕЙЧАС!

АГРО ЖУРНАЛ БИЗНЕС

«ЖУРНАЛ АГРОБИЗНЕС» ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ ВЕДУЩИХ АГРАРНЫХ ИЗДАНИЙ. МЫ ПРИВЛЕКАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ ПЕРВЫХ ЛИЦ АГРОБИЗНЕСА, ПОЭТОМУ НАШИ ЧИТАТЕЛИ ВСЕГДА МОГУТ ПОЛУЧИТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОНСУЛЬТАЦИИ ПО АКТУАЛЬНЫМ ВОПРОСАМ ОТ ЛУЧШИХ ЭКСПЕРТОВ АПК. ЖУРНАЛ НЕ ПЕРЕНАСЫЩЕН РЕКЛАМОЙ.

- НА СТРАНИЦАХ ИЗДАНИЯ ПУБЛИКУЮТСЯ РАБОТЫ ВЕДУЩИХ ПРАКТИКОВ, РУКОВОДИТЕЛЕЙ САМЫХ УСПЕШНЫХ КОМПАНИЙ, УЧЕНЫХ В СФЕРЕ АПК: СОТРУДНИКОВ ГНУ ВНИИЗ, ГНУ ВНИИР, ВНИИБЗР, ГНУ ВНИИЦ И СК, РГАУ ИМ. ТИМИРЯЗЕВА И Т. Д.
- В КАЖДОМ НОМЕРЕ ЖУРНАЛА ПУБЛИКУЕТСЯ ПОЛЕЗНАЯ ДЛЯ ЕЖЕДНЕВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРИЯ ИНФОРМАЦИЯ, СОВЕТЫ И ТЕХНОЛОГИИ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ БИЗНЕСА. «ЖУРНАЛ АГРОБИЗНЕС» СОДЕРЖИТ КАЧЕСТВЕННЫЕ РЕДАКЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ, МЫ СТАРАЕМСЯ ПОДГОТОВИТЬ ДЛЯ ВАС САМЫЕ ИНТЕРЕСНЫЕ СТАТЬИ.
- В КАЖДОМ НОМЕРЕ: **АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОБЗОРЫ АПК, САМЫЕ ВАЖНЫЕ НОВОСТИ АГРОРЫНКА, СТАТЬИ О ЖИВОТНОВОДСТВЕ И РАСТЕНИЕВОДСТВЕ, ТЕКСТЫ О РЫНКЕ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ, ИНТЕРВЬЮ С ПЕРВЫМИ ЛИЦАМИ АГРАРНЫХ КОМПАНИЙ.**
- У НАС ВЫ ПОЛУЧИТЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ЭКСПЕРТОВ, КОТОРЫЕ ПОДЕЛЯТСЯ СВОИМ ОПЫТОМ УСПЕХА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ БИЗНЕСЕ.

На правах рекламы

СТОИМОСТЬ ГОДОВОЙ ПОДПИСКИ НА ПЕЧАТНУЮ ВЕРСИЮ (6 НОМЕРОВ): 4500 РУБ.
СТОИМОСТЬ ГОДОВОЙ ПОДПИСКИ НА ЭЛЕКТРОННУЮ ВЕРСИЮ (6 НОМЕРОВ): 4500 РУБ.

ОТ 5 ДО 15 ЭКЗ.	ОТ 15 ДО 25 ЭКЗ.	ОТ 25 ДО 35 ЭКЗ.	БОЛЕЕ 35 ЭКЗ.
5%	10%	15%	20%

НЕ ЗНАЕТЕ, ЧТО ПОДАРИТЬ ПАРТНЕРАМ ВАШЕЙ КОМПАНИИ?

ПОДАРИТЕ ПОДПИСКУ НА ЖУРНАЛ!

Предлагаем вам оформить в подарок годовую подписку на ведущий аграрный «ЖУРНАЛ АГРОБИЗНЕС». Для этого вам надо оплатить счет и сообщить почтовые адреса и названия фирм или физических лиц, которым полагаются подарки. Журнал и подарочный сертификат с указанием компании-дарителя будут направлены по указанным адресам! Весь год, получая качественное издание, ваши партнеры будут вспоминать именно о вашей компании!

Подробная информация о подписке на журнал и проводящихся акциях — по тел.: **(861) 211-89-15, 8 (918) 477-03-68.**
Руководитель отдела подписки — Татьяна Екатериничева;
e-mail: Tanja-t30@mail.ru

ДАРИТЕ ПОДАРКИ С «ЖУРНАЛОМ АГРОБИЗНЕС»!





АРМАВИРСКИЙ ЗАВОД ВЕСОИЗМЕРИТЕЛЬНОГО ОБОРУДОВАНИЯ «АРМВЕС»



ВСЁ ДОЛЖНО БЫТЬ ВЗВЕШЕНО!

ВЕСЫ

торговые
вагонные (до 200 тонн)
автомобильные (до 120 тонн)
промышленные (платформенные)
для взвешивания животных

**ПРОИЗВОДСТВО, ПРОДАЖА,
СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ**

ГАРАНТИЯ ЗАВОДА-ИЗГОТОВИТЕЛЯ



www.armves.ru
352916, Краснодарский край, г. Армавир, Промзона, 16

Тел./факс: (86137) 3-21-61, 55-6-55
e-mail: armves@list.ru