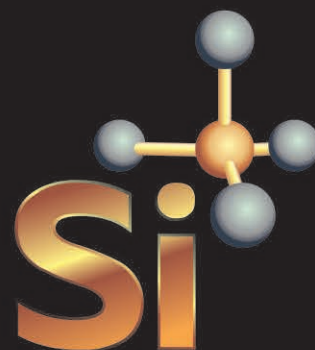


Всё дело в кремнии





Предлагаем широкий спектр
полиграфических услуг и услуг дизайна



8 983 115 67 23



89831156723@mail.ru



poligrafia_2020



vk.com/poligrafia2020



визитка instagram



группа вконтакте

- ФОТО НА ДОКУМЕНТЫ • ИЗГОТОВЛЕНИЕ ВИЗИТОК И ЛИСТОВОК •
- ФОТОПЕЧАТЬ • РАСПЕЧАТКА ЦВЕТНАЯ И Ч/Б •
- ДИЗАЙНЕРСКИЕ УСЛУГИ • ШИРОКОФОРМАТНАЯ ПЕЧАТЬ •

агротайм

Аналитический научно-производственный журнал «Агротайм»

Учредитель

ООО «Агротайм»,
РФ, Омская область, г.Омск

Главный редактор

О.Г. Гречишникова

Распространение: подписка через редакцию, адресная рассылка на территории России и Казахстана руководителям сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, НИИ, фермерам, региональным министерствам и управлениям сельского хозяйства, а также на отраслевых выставках

После выхода журнала в свет материалы размещаются на сайте <http://agrotime.info/>

Редакция не несет ответственности за рекламные материалы

Редакция может не разделять точку зрения автора

Периодичность выхода - 10 выпусков в год

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС77-58972 от 11 августа 2014 г

Адрес редакции, издателя:

644042, РФ, Омская область, г.Омск,
Карла Маркса проспект, 39, оф. 118
Тел. 8 (3812) 59-37-69, 8-913-645-49-26
agrotime2013@mail.ru

Для коммерческих предложений:

agrotime-om@mail.ru
8-951-422-41-50, 8-951-416-92-43
agrotime-reklama@mail.ru
8-908-311-53-34

№1(99) февраль 2022 г.

Отпечатано:

Типография «Золотой тираж» (ООО «Омскбланкиздат»),
644007, Омская область, г. Омск, ул. Орджоникидзе, 34.
Заказ № 339385
Дата выхода номера в свет - 3 марта 2022 года

Тираж 2000 экземпляров

Цена свободная



С нами расти легче

avgust crop protection

Система защиты рапса

Комплекс эффективных препаратов

avgust.com

Инсектицидный протравитель семян для защиты всходов от блошек **Табу Нео**; почвенный гербицид с длительным действием **Трейсер**; гербицид для контроля однолетних, в том числе крестоцветных, и некоторых многолетних двудольных сорняков **Эсток**; гербицид против однолетних и многолетних двудольных сорняков **Галион**; гербициды для уничтожения однолетних злаковых и двудольных сорняков на рапсе, устойчивом к имидазолинонам, **Парадокс**, **Грейдер**; граминициды **Квикстеп**, **Миура**; фунгициды для защиты от альтернариоза, фомоза и мучнистой росы **Колосаль**, **Колосаль Про**; фунгицид против пероноспороза и аскохитоза **Интрада**; инсектициды для уничтожения комплекса вредителей **Аспид**, **Мамба**, **Стилет**; регулятор роста **Рэгги**; десикант **Суховей**.

Представительство
компании «Август»

г. Омск: тел. (3812) 92-77-57, 92-77-58

avgust.com

Ламадор® Про: урожайность ячменя начинается с семени



Фунгицидный протравитель играет очень важную роль в технологии выращивания ячменя: от него зависят сила и здоровье растения в начальный период вегетации и, как следствие, – реализация потенциала урожайности культуры. Чтобы формирование растений от появления всходов до выхода в трубку прошло по-настоящему успешно, компания Bayer разработала трёхкомпонентный фунгицидный протравитель Ламадор® Про, эффективно контролирующий семенные, почвенные и аэрогенные инфекции.

В составе системного протравителя Ламадор® Про содержится инновационное действующее вещество – флуопирам (20 г/л), относящееся к химическому классу пиридинил-этилбензамидов, или SDHI-ингибиторов. Это вещество не только эффективно контролирует листостебельные заболевания на ранних стадиях развития культуры, но и обладает отличными ростостимулирующими и антистрессовыми свойствами. Действие флуопирама основано на ингибировании фермента сукцинат дегидрогеназы (комплекс II) митохондриального респираторного канала, что приводит к блокированию переноса электронов.

Два других вещества в составе Ламадор® Про – протиоконазол (100 г/л) и тебуконазол (60 г/л) из класса триазолов – оказывают защитный, лечебный и искореняющий эффект. Механизм их действия – ингибирование процесса деметилирования биосинтеза стеролов и нарушение избирательности проницаемости клеточных мембран патогена.

Синергизм трех веществ позволяет добиться контроля таких распространенных заболеваний ячменя, как ка-

менная и пыльная головня, гелиминтоспориозная и фузариозная корневые гнили, плесневение семян, сетчатая пятнистость и т.д. Ламадор® Про отличается быстрой начальной активностью: он проникает в растение с момента прорастания зерна и затем равномерно распределяется по мере его роста и развития.

Об опыте использования фунгицидного протравителя Ламадор® Про в условиях Омской области рассказывает глава крестьянско-фермерского хозяйства **Владимир Борисович Шишов**:

– В нашем хозяйстве выращивается целый ряд сельскохозяйственных культур, в том числе ячмень, преимущественно яровой. Посевные площади, отданные под эту культуру, год от года варьируются: например, в 2020 году ячмень занял 700 га, в 2021-м – 500 га, а в новом сезоне планируем засеять около тысячи гектаров.

В Омской области, в зонах достаточного увлажнения, ячмень даёт урожайность до 40 ц/га, однако наше хозяйство находится в засушливой зоне, и урожайность обычно не превышает 30 ц/га. Учитывая не самые благопри-

ятные условия выращивания ячменя, критически важным для нас становится здоровье растения: всходы должны быть сильными, корневая система – развитой, чтобы на начальных этапах вегетации получить из почвы максимальное количество влаги и питательных веществ.

Неоценимую помощь в этом нам оказывает протравитель Ламадор® Про, который мы используем уже четыре года. Протравливаем этим препаратом весь высеваемый в хозяйстве ячмень, придерживаясь рекомендованной производителем нормы расхода в 0,5 л/га и расхода рабочего раствора на уровне 10 л/т. В результате всходы появляются дружные, растения вырастают высокие и крепкие, семена формируются здоровые и полноценные, что важно с точки зрения урожая и текущего сезона, и следующего. Вплоть до фазы кущения ячмень никогда ничем не болеет, и только затем мы иногда проводим дополнительную обработку против сетчатой, бурой пятнистости и септориоза.

На мой взгляд, в значительной степени благодаря эффективному фунгицидному протравливанию каждый год мы получаем максимально возможный в наших условиях урожай ярового ячменя, причём очень хорошего качества. Поэтому использование Ламадор® Про от Bayer обосновано экономически: инвестиции в протравливание не просто полностью окупаются, а приносят нам хорошую дополнительную прибыль.



**Горячая линия Bayer
8 (800) 234-20-15***

**для аграриев*



Горячая линия для аграриев

8 (800) 234-20-15

www.cropscience.bayer.ru



Истинная ценность

Ламадор® Про – системный трехкомпонентный фунгицидный протравитель, обеспечивающий защиту семян и всходов ячменя от широкого спектра семенной, почвенной и аэрогенной инфекции.

НАВЕДИ КАМЕРУ:



на правах рекламы

4 серии тракторов Ростсельмаш. Сделаны в России

В наступившем 2022 году Ростсельмаш планирует поставить на российский конвейер весь модельный ряд своих тракторов. Это четыре серии машин мощностью (nom/max) от 269/291 до 583/628 л.с. с шарнирно-сочлененной рамой и классической компоновкой.

ТРАКТОРЫ РОСТСЕЛЬМАШ С ШАРНИРНО-СОЧЛЕНЕННОЙ РАМОЙ (ШСР)

Тракторы Ростсельмаш с ШСР завоевали уважение владельцев своей неприхотливостью, выносливостью и высокой производительностью. Полный привод с блокируемыми задним и передним дифференциалами; спаренные колеса на обоих мостах колесных моделей и уникальные дельтавидные движители гусеничных; гибкая рама; оптимальная развесовка по осям это обеспечивают отличные тягово-сцепные характеристики тракторов Ростсельмаш с ШСР.

В линейку тракторов Ростсельмаш с ШСР входят три серии машин: колесные - RSM 2000 и RSM 3000 и гусеничные - RSM 3000 DT.

ТРАКТОРЫ RSM 2000 - САМЫЕ УЗНАВАЕМЫЕ

На сегодняшний день серия представлена двумя машинами: RSM 2375 | 2400 мощностью (nom/max) 380/405 и 405/433 л.с. Обе модели комплектуются трансмиссией Quadshift с МКПП собственного производства.

Машины не требуют какой-либо дополнительной подготовки. Достойный комфорт в кабине, высокая эргономика эксплуатации и обслуживания - бонус к надежности и высокой производительности этих тракторов.

ТРАКТОРЫ RSM 3000 - САМЫЕ СИЛЬНЫЕ

В серию вошли четыре машины: RSM 3435 | 3485 | 3535 | 3575 мощностью (nom/max) 440/466 | 492/527 | 542/579 | 583/628 л.с. Трактор RSM 3575 - самый мощный из тех, что сегодня вообще производят в России. В отличие от младшей серии, эти машины комплектуют АКПП 16х4. Но это - не единственная разница.

На тракторы RSM 3000 устанавливают двухместную кабину с улучшенной эргономикой. Все управление, кроме рулевого, осуществляется с интегрированной в подлокотник кресла механизатора консоли с джойстиком и сенсорным монитором. На последний также выводятся данные «классической приборной панели» - скорость, обороты двигателя, температура масла и пр.

ТРАКТОРЫ RSM 3000 DT - САМЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫЕ

Серия 3000 DT включает три модели: RSM 3485 DT | 3535 DT | 3575 DT. Характеристики двигателей и трансмиссии - такие же, как у колесных аналогов из серии RSM 3000. Идентична также кабина.

Гусеничные тракторы Ростсельмаш - оптимальный выбор для хозяйств, владеющих большими посевными площадями. Они позволяют интенсифицировать операции почвообработки и посева, обеспечивая особо высокую производительность работ. Тракторы серии RSM 3000 DT могут агрегатироваться с орудиями с шириной захвата на 10-20 % больше, чем колесные аналоги.

Кроме того, если колесные тракторы со спаренной резиной на обоих мостах снижают удельное давление на грунт в 2 раза по сравнению с машинами на одинарных колесах, то гусеничные движители тракторов Ростсельмаш снижают его уже в 3 раза.

ТРАКТОРЫ RSM 1000 - САМЫЕ УНИВЕРСАЛЬНЫЕ

Тракторы Ростсельмаш классической компоновки с подключаемым передним приводом покоряют своими выдающимися тягово-сцепными характеристиками и универсальностью. Опытно-промышленная партия машин RSM 1000 должна выйти из цеха весной этого года.

Впоследствии компания планирует запустить в серийное производство пять моделей тракторов этой серии: RSM 1270 | 1290 | 1310 | 1350 | 1370 с двигателями мощностью (nom/max) 269/291 | 287/305 | 306/320 | 345/360 | 366/408 л.с. Машины будут комплектоваться автоматической трансмиссией 16х9.

Машины планируют поставлять с универсальным узлом агрегатирования («трехточка», тяговый брус, BOM 540/1 000 об/мин) уже в базовой комплектации - отличный вариант для хозяйств, эксплуатирующих агрегаты и орудия различных типов. Опционально покупатели смогут дооснастить тракторы фронтальной навеской и BOM.

Таким образом, модельный ряд тракторов Ростсельмаш способен закрыть практически любые потребности хозяйств в высокопроизводительных машинах, способных обработать за сезон до 10-18 тыс. га. И все они производятся в России.



Гумат +7 «Здоровый Урожай»: эффективность доказана



Удобрение на основе гуминовых кислот с набором макро- и микроэлементов можно применять как для предпосевной обработки, так и для корневых и некорневых подкормок всех сельскохозяйственных культур.

Гуматы являются естественным и полезным компонентом круговорота веществ в биосфере. Они помогают фитогормонам увеличить скорость выполнения регуляторных процессов питания, роста и устойчивости растений к неблагоприятным факторам среды.

Специалисты филиала ФГБУ «Россельхозцентр» по Омской области на протяжении 6 лет ведут работу по изучению влияния Гумат +7 «Здоровый Урожай» (марки С2) на формирование урожая и качества продукции. Ежегодно совместно с сельхозтоваропроизводителями закладывают демонстрационные и производственные опыты в разных природно-климатических зонах Омской области.

В 2021 году работа по изучению эффективности применения гумата на сельскохозяйственных культурах проведена в 23 хозяйствах в 16 районах области.

На базе БПОУ «Полтавский агротехнологический техникум» Полтавского района Омской области в 2021 году заложен демонстрационный опыт. Схема размещения вариантов и результаты опытов представлены в таблице 1.

Результаты опытов показали, что даже в критических условиях были получены положительные результаты. Наилучший результат был получен на варианте 4, где прибавка урожая

Большое влияние на урожайность сельскохозяйственных культур оказывает температурный режим. В засушливых условиях урожайность резко снижается. Условия вегетационного периода 2021 года были неблагоприятными для роста и развития растений, недобор осадков в критические фазы развития составлял около 80% от нормы. Для повышения устойчивости растений к неблагоприятным условиям среды специалисты филиала ФГБУ «Россельхозцентр» по Омской области предлагают использовать Гумат +7 «Здоровый Урожай».

в сравнении с контролем составила +15,5%. Это доказывает, что гумат обладает высоким антистрессовым и стимулирующим действием для растений, улучшая его качественные показатели.

Экономические затраты применения Гумат +7 «Здоровый Урожай» на гектар, включающие в себя предпосевную обработку семян и двухкратную обработку растений по вегетации, составили 283 рубля. При прибавке урожайности 1,8 ц/га, с учетом затрат на обработку, прибыль составила 1662 рубля с гектара.

За консультационной помощью обращаться в отдел защиты растений филиала ФГБУ «Россельхозцентр» по Омской области по тел.: 8(3812) 90-35-85.



Таблица 1. Результаты демонстрационных опытов по яровой мягкой пшенице Омская 36, РС3 с применением Гумат+7 «Здоровый Урожай»

Схема опыта	Урожайность, ц/га	Натура, г/л	Клейковина, %
1. Контроль	11,6	698	27,8
2. Гумат+7 (протравливание)	12,2 (+0,6; 5,2%)	732 (+34; +4,9%)	30 (+2,2%)
3. Гумат+7 (протравливание + обработка в фазу кушения)	13 (+1,4; 12,1%)	749 (+51; +7,3%)	31,5 (+3,7%)
4. Гумат+7 (протравливание + обработка в фазу кушения + в фазу колошения)	13,4 (+1,8; 15,5%)	762 (+64; +9,2%)	31,8 (+4%)



ФГБУ «Россельхозцентр»
по Омской области
644083, г. Омск,
ул. Коммунальная, д. 4, корп.1
e-mail: rsc55omsk@mail.ru

Подготовка семян к дачному сезону

Специалисты отдела семеноводства и защиты растений напоминают о важности заблаговременной подготовки семенного материала к весенним посадкам. Начальник отдела семеноводства и защиты растений ФГБУ «Омский референтный центр Россельхознадзора» Оксана Стребкова рассказывает о предварительных этапах подготовки к дачному сезону.

– Стоит ли в зимние месяцы начинать приобретать семена?

– Да, конечно, подготовкой к дачному сезону можно заниматься уже в январе. Перед тем, как идти в магазин за семенами, составьте список сортов, которые вы хотите видеть у себя на участке. Недостаточно просто решить высадить, например, помидоры, нужно ещё определиться с целями. Если вы хотите, чтобы в салате были помидоры со своей дачи, вкусные и сочные – ищите сорта крупных мясистых томатов. Любителям полакомиться прямо с грядки подойдут небольшие плоды. Тем же, кто заготавливает на весь год соленья и консервы, стоит обратить внимание на специально выведенные сорта. И не забывайте, что помимо вкусовых критериев, можно ориентироваться на цвет и вид плодов.

– В настоящее время на рынке семян свои товары предлагают сотни фирм. Чем стоит руководствоваться при выборе?

– Во-первых, при покупке семян важно не попасться на маркетинговую уловку в виде яркой этикетки. Встречается такое, что за красивыми изображениями и названиями сортов сам производитель семян остается инкогнито. На любом пакетике должны указываться: полное название фирмы, её адрес, срок годности, наименование сорта, номер партии, вес в граммах или количество семян в штуках. О том, что сорт гибридный, свидетельствует маркировка F-1.

Во-вторых, покупать семена лучше в специализированных торговых точках. Но, будь то магазин или лоток, не стесняйтесь попросить документ, подтверждающий сортовые и посевные качества семян.

В-третьих, обязательно сохраняйте чек и пакетик от семян. В случае если посевной материал окажется некачественным, можно будет предъявить претензии продавцу. С жалобой нужно обратиться в семенной надзор Управления Россельхознадзора по Омской области.

Ну и, в-четвертых, доверяйте своему опыту, подсказке соседей по даче, друзей. Если семена, которые вы приобретали раньше, давали хороший урожай, останьтесь верными этому же производителю.

– Нужна ли обработка семян перед посевом и как подготовить землю для рассады?

– В период выращивания рассады серьёзную угрозу представляют различные заболевания, которые могут привести к гибели всходов. Болезни вызывает целый ряд микроорганизмов бактериального и грибного происхождения. Инфекция чаще всего находится в почве или заносится вместе с семенами. Чтобы избежать этого, необходимо

провести обработку посевного материала биологическими препаратами, такими, например, как «Елена», «Азолен», или другими. Для профилактики заболеваний можно также обработать грунт, где будет выращиваться рассада. Обработка необходима, так как усиливается иммунитет растений, увеличивается всхожесть, повышается устойчивость к болезням, в том числе от почвенных инфекций.

После посадки семян, важно проследить, достаточно ли им света и тепла. Если солнца мало на подоконнике, установите лампу дневного света. Но помните, что источник должен находиться на расстоянии 10 см от верхних листьев!

В период всходов и в течение всей вегетации растениям также необходима будет защита от болезней. Полив и опрыскивание биофунгицидами помогут предотвратить такие распространенные заболевания, как черная ножка, фузариоз, фитофтороз, альтернариоз и другие. Регулярный полив и опрыскивание дадут потрясающий эффект, всходы будут здоровыми, мощными, стебель крупным, корневая система хорошо развитой. И помните, готовь сани летом, а телегу зимой. Хорошего будущего урожая!



на правах рекламы



«САДКО - КЛАССИК»

ХАРАКТЕРИСТИКИ:

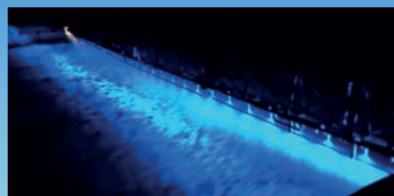
Базовое шасси	ГАЗ-33088
Двигатель	ЯМЗ - 53443
Колесная формула	4 x 4
Шины марка, диаметр /ширина, мм	Я-166, 1575 / 350
Колея, мм	2240
Габариты, Д x Н x Ш, м	7.5 x 3.9 x 2.6
Дорожный просвет, мм	810

Штанга захват, м	24/28, функция «Антислом»
Подъем штанги гидравлический, см	75 -195
Норма внесения, л/га	60-300
Емкость бака, л	3000
Производительность (при 100 л/га)	40-60 га/час

Навигация и управление	НК/БК «Агронавигатор»
------------------------	-----------------------

Поставка	точность параллельного вождения 15-20см, дифференцированное внесение с контролем нормы по скорости и местоположению на поле, контроль 6 секций, контроль 2х2 концевых форсунок, электрический автопилот, светодиодная подсветка;
----------	---

- опционально
 - опционально
 - опционально
- раздельное отключение форсунок на повторных обработках;
гидравлический автопилот;
УКВ RTK комплект (база+ровер) для абсолютной точности 10 см.



на правах рекламы

ООО «ЦТЗ Аэросоюз», Новосибирск, (383)-344-98-06
www.aerounion.ru sibaero@aerounion.ru

СЕМЕНА СОИ

Семеноводческое хозяйство "Соя Сибири"
РЕАЛИЗУЕТ СЕМЕНА СОИ



СОРТ ЧЕРЕМШАНКА



📍 646976, Омская область, Кормиловский район, д. Немировка, ул. Советская, 10

☎ 8 908 792 26 76

✉ ssoya@internet.ru

на правах рекламы

ДОКАЗАНО. ТЕХНОЛОГИЯ АМИСТАР®

Превосходное качество препаратов, объединенных под знаком «ДОКАЗАНО. Технология АМИСТАР®», обеспечивается благодаря совершенству производства и экспертизе в области формуляций. Доступно только для препаратов «Сингенты».

 **Амистар® Экстра**



 **Амистар® Голд**



 **Амистар® Топ**



syngenta®



Технология АМИСТАР® имеет более 600 регистраций более чем в 40 различных составах, использовалась на более чем 500 миллионов гектаров на 120 культурах и дала более 250 миллионов тонн дополнительного урожая.

®

на правах рекламы

ТРОЙНОЕ КУЩЕНИЕ ЗЕРНОВЫХ — ВАШ ГЛАВНЫЙ ДИВИДЕНД

Готовый инсектофунгицидный препарат для комплексной защиты семян пшеницы от болезней, вредителей и стрессов, сохраняющий коэффициент кущения



- ✓ Безопасен для культуры
- ✓ Увеличивает кущение
- ✓ Позволяет снижать норму высева семян

 **Дивиденд[®] Суприм**
Формула М

syngenta[®]

**Агроподдержка
Сингенты**
Получите совет эксперта



syngenta.ru



на правах рекламы

Хорошие семена – хорошие корма и хорошие удои!

ООО «СибАгроЦентр» предлагает широкий ассортимент семян кормовых культур, чтобы каждое животноводческое хозяйство могло составить оптимальный рацион для КРС.

УНИКАЛЬНЫЙ СОРТ

Белоснежный – специально созданный сорт подсолнечника кормового назначения.

Он выведен в отделе селекции сортов подсолнечника Всероссийского научно-исследовательского института масличных культур под руководством доктора сельскохозяйственных наук, профессора Сергея Георгиевича Бородина путем многократного индивидуально-группового отбора позднеспелых, высокорослых, однокорзиночных, белосемянных форм подсолнечника с высоким содержанием сахаров и белка в зеленой массе.

За многие годы успешного возделывания (с 2004 г.) силосный сорт подсолнечника Белоснежный доказал свою актуальность. По мнению специалистов, колоссальный потенциал Белоснежного состоит в том, что он полнее других аналогичных культур потребляет агроклиматические ресурсы и накапливает в себе полезные вещества.

Основное преимущество Белоснежного перед другими кормовыми культурами – высокий урожай зеленой массы даже в такие годы, когда другие укосные культуры просто не удаются. Его по праву считают незаменимой страховой культурой, так как он морозоустойчив и не боится засухи. В отличие от кукурузы, Белоснежный выдерживает заморозки до -8 градусов, что является гарантией сохранения всходов, а в фазу уборки – зеленой массы.

Этот сорт отличается длинным периодом вегетации. В момент заготовки силоса он только вступает в фазу цветения. Оптимальная стадия заготовки силоса – не более 10% цветущих растений. На этой стадии подсолнечник хорошо силосуется.



Для получения высококачественного кукурузного силоса необходимо сбалансированное соотношение листостебельной массы к зерновой.

Содержание сахаров в зеленой массе очень высокое, а наличие в ней повышенного количества влаги позволяет добавлять в силос другие культуры с высоким содержанием сухого вещества и сделать корм максимально питательным. В силосе, приготовленном из зеленой массы сорта подсолнечника Белоснежный, содержится: сухого вещества – 11,5-13%, молочной кислоты – 69-77%, масляной кислоты – не более 0,1%, переваримого протеина – 14-16%.

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

Заместитель директора по производству АО «ЗВОНАРЕВОКУТСКОЕ» (Омская область, Азовский Немецкий Национальный район) Еникеев Валерий Ильфирович:

– Сеем первый год. Урожайность зеленой массы показал хорошую – 350-400 ц/га. Высота к уборке была 2,5-4 м. Заложили силос с однолетними травами (бобовые, зерновые).



Директор ООО «ЯРОСЛАВСКОЕ» (Омская область, Тюкалинский район) Догнеев Владимир Илларионович:

– Сеем третий год как страховку от засухи. Вырастает до 3 м, в засуху очень довольны таким результатом. Урожайность – 300 ц/га. Силос закладываем с кукурузой. Обязательно будем брать и на новый сезон, заявку уже сделали!

Председатель СПК «СИБИРЯК» (Омская область, Москаленский район) Шачнев Александр Павлович:

– В прошлом году первый раз посеяли. У нас 6000 голов дойного стада, и важно в достатке заготовить корма на это поголовье. Белоснежный порадовал урожайностью. Дождей не было до 10 августа, но высота достигала 3 метра. Будем закладывать силос с кукурузой. Качественными кормами стадо на зиму обеспечим!

Агроном ООО КОМПЛЕКС «ТАВРИЧЕСКИЙ» (Омская область, Таврический район) Гельлер Сергей Александрович:

– Первый год с этим подсолнечником работали. Обработку против сорняков провели неподходящей химией, из-за чего к концу июля высота растений составляла всего около метра. В августе прошли дожди (за 5 дней выпало 102 мм осадков) и высота растений к уборке составила 2,5-3 м. Урожайность зеленой массы – 400 ц/га. Считаю, что благодаря хорошей генетике семян нам удалось получить такую урожайность в столь неблагоприятных условиях.

По урожайности зеленой массы подсолнечник Белоснежный существенно превосходит лучшие гибриды кукурузы: 560-780 ц/га.

Белоснежный может возделываться во всех агроклиматических зонах. Сроки сева и уборки совпадают с кукурузными, что позволяет не нарушать технологический процесс заготовки кормов.

Не удивительно, что более 250 хозяйств России и Казахстана возделывают подсолнечник Белоснежный на своих землях. И везде он показал прекрасные результаты.

Компания «СибАгроЦентр» – единственный лицензированный производитель и поставщик семян силосного сорта подсолнечника Белоснежный в Сибири и за Уралом.

ОПТИМАЛЬНЫЙ РАЦИОН

Белоснежный обязательно должен быть включен в перечень высеваемых кормовых как незаменимая страховая культура. В засуху и при других неблагоприятных условиях Белоснежный будет гарантией заготовки качественных кормов в достаточном количестве.

Для того чтобы каждое животноводческое хозяйство могло создать оптимальный рацион для своих буренок, ООО «СибАгроЦентр» предлагает широкий ассортимент семян кормовых культур.

Компания «СибАгроЦентр» предлагает хорошо зарекомендовавшие себя в условиях Западной Сибири российские гибриды кукурузы: Краснодарский-194, РОСС-199, РОСС-140, РОСС-130 с высоким потенциалом урожайности и ценными кормовыми качествами, оптимальным соотношением листостебельной массы к зерновой. На сегодняшний день уровень селекции многих отечественных гибридов кукурузы не уступает зарубежным, что подтверждено многократными сравнительными испытаниями и доказано в производстве. Например, гибрид кукурузы Краснодарский-194 за два года показал урожайность зерна 59,89 и 61,27 ц/га. Урожайность зеленой массы данного гибрида достигает 400–485 ц/га.



Силос из Белоснежного повышает молочную продуктивность скота: жирность, молочный белок, суточные удои.



Урожайность зеленой массы силосного подсолнечника - 560-780 ц/га.

Чтобы подобрать кормовые культуры для каждого конкретного хозяйства, узнать рецепты закладки силоса, получить ответы на другие вопросы по кормозаготовке, свяжитесь с зоотехником-консультантом ООО «СибАгроЦентр» Петром Купиным: 8-962-796-46-49.

НАШИ ПАРТНЕРЫ - БОЛЕЕ 500 СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ И АГРОХОЛДИНГОВ РОССИИ И КАЗАХСТАНА!



СибАгроЦентр
СЕЛЕКЦИОННО-СЕМЕНОВОДЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ
Хорошие семена!

Алтайский край, г. Рубцовск, Угловский тракт, 67Д
8 (385-57) 4-07-17, 8-906-965-9326, 8-962-796-4649
8-800-707-71-88 звонок по России бесплатный
www.sibagrocentr.ru; e-mail: sibagrocentr@mail.ru

**ГИБРИДЫ И СОРТА ПОДСОЛНЕЧНИКА
КУКУРУЗА ЛЁН РАПС ТРАВЫ**



Виталий Заболотов: Надежные партнеры – залог успеха



Виталий Заболотов не имеет сельскохозяйственного образования, познавать тонкости отрасли помогает то, что он и вся его семья живут в деревне. Хотя был период – года два, когда Виталий Александрович пытался с супругой стать городскими жителями, но, не заработав в Омске больших денег, вернулся в село. Продолжая семейные традиции, Виталий занялся выращиванием коров, свиней, птицы. Чтобы обеспечивать подворье кормами, было решено забрать принадлежащий дедушке земельный пай из Некрасовского колхоза.

- Посеял овес, скошил на сено. Зерна на комбикорм не было, поэтому принял решение добавлять культуры и, соответственно, расширять посевные площади. Постепенно с 18 га хозяйство dorosло до нынешних 1100 гектаров, из них 300 - в собственности, - рассказывает фермер. - С нынешнего года в хозяйстве осталась только растениеводческая отрасль. Минувшей осенью из-за финансовой нестабильности был вынужден продать скот.

В ближайшем будущем Виталий Заболотов увеличивать свои земельные угодья не планирует: он считает, что надо грамотно работать на уже имеющихся гектарах и прилично на них зарабатывать. Его собственный опыт говорит о том, что он движется в правильном направлении. Так, в самом начале пути практически не было никаких ресурсов: сеять приходилось то, что оставалось к весне в закромах, - о выборе семян и сортов речи не велось. Культуры, что подороже, шли на реализацию, чтобы отдавать долги и платить кредиты. Поля фермеру достались засоренные – три года ушло на борьбу с овсягом. Именно тогда в 2014 году аграрий познакомился с представителями омского филиала Группы компаний «АгроХимПром» и его руководителем Светланой Мельниковой.

- В администрации Кормиловского района проходило традиционное совещание перед началом весенне-полевых работ - там я и узнал о компании «АгроХимПром», - вспоминает Виталий Александрович ту во многом судьбоносную встречу. - Затем специалисты АХП [ГК «АгроХимПром» - прим. ред.] приехали ко мне на поле и ужаснулись его состоянием, но поверили в меня и под будущий урожай осуществили поставку своих препаратов. И не просто их привезли, но и поделились рекомендациями по выращиванию культур, со-

В 2013 году Виталий Заболотов из Кормиловского района Омской области стал фермером. Стартовать пришлось с личного подворья и земельной доли дедушки. Хорошей поддержкой в развитии КФХ стал выигранный впоследствии грант, а достичь успеха в растениеводстве помогло сотрудничество с Группой компаний «АгроХимПром».

ставили схему внесения средств защиты растений, а затем обеспечили полное агросопровождение в течение сезона. Что и позволило мне получить желаемый результат урожайности и начать работать над улучшением качества земельного клина.

Конечно, говорит фермер, выбор в пользу препаратов ГК «АгроХимПром» был обоснован еще и приемлемыми ценами на них – конкуренты компании на рынке СЗР значительно проигрывали в данном аспекте. С тех пор и по сегодняшний день вся линейка средств защиты в КФХ поставляется только этой компанией, как бы ни расхваливали продукты других фирм коллеги и менеджеры по продажам.

- В 2015 году я узнал о появлении у них нового препарата Зеребра Агро. Как раз получил тогда от ГК «АгроХимПром» сертификат на 30 тысяч рублей, на который и приобрел эту новинку. Доверившись тогда совету специалистов компании, я оказался в выигрыше, получив выровненные посевы и прибавку урожайности. Сегодня я уверен в Зеребра Агро на 100 %, использую на всех культурах и полях и ни на что не променяю! - заявляет Виталий Заболотов. - При протравливании семян использую на 1 тонну зерна 0,1 литра препарата, по вегетации в баковую смесь совместно с гербицидами (в фазу кущения) - 0,1 л/га.



Фермер подчеркивает, что эффект от применения этого препарата можно оценить не только по итогам уборочной кампании, но и визуально в поле: препарат регулирует посевы, выравнивает высоту растений, работает как антистрессант при химических обработках, при внесении фунгицидов усилил их действие и зарекомендовал себя как хороший стимулятор роста.

- Не могу даже точно сказать, на каких культурах Зеребра Агро показывает наиболее высокие результаты. На мой взгляд, одинаково хорош везде, потому что я его и применяю повсеместно. Когда я только начал работать с Зеребра Агро, прежде всего внедрил его на зерновых культурах. В 2017 году на яровой пшенице сорта Омская-38 препарат проявил себя и как стимулятор роста, и как фунгицид, - вспоминает фермер. - Одно из полей я тогда был вынужден засеять из года в год только пшеницей - такое нарушение севооборота наверняка должно вызвать вспышку грибковых заболеваний и бактериозов. Но благодаря препарату ГК «АгроХимПром» агрофон остался в норме и урожай на этом поле стабильно высокий. Еще тогда я заметил, что растения после обработки Зеребра Агро по вегетации развиваются быстрее и отличаются более яркой окраской в сравнении с соседними полями. Я убежден, что вне зависимости от ситуации надо всегда наблюдать за посевами, а иногда еще и «чувствовать момент». Согласитесь, человеческий фактор здесь может или улучшить эффект, или нанести непоправимый вред полям. Именно поэтому я никому не доверяю опрыскивание культур, сам сажусь за «штурвал» машины. К слову, в прошлом году в лизинг приобрел прицепной опрыскиватель.

В прошлом году Виталий Заболотов, помимо протравливания семян, провел одну гербицидную и одну инсектицидную обработки. Говорит, надо действовать по ситуации: иногда гербициды и фунгициды вносить вместе, иногда - раздельно. Затем в дело идет инсектицид. Бывает достаточно одного раза, как в прошлом году, а, случается, вредителя можно побороть только повторной обработкой.

- Я использую пестициды только контактного действия. Соответственно, надо знать период их воздействия на растения, чтобы не грешить потом на производителей препаратов. Удобрений пока не применяю: севооборотом поддерживаю плодородие почвы, произвожу вспашку зяби, закрытие влаги. Чтобы добавлять в технологию те или иные агроприемы, нужно просчитывать их экономическую эффективность. На сегодняшний день у меня сформировалось определенное видение развития хозяйства, - уточняет аграрий.

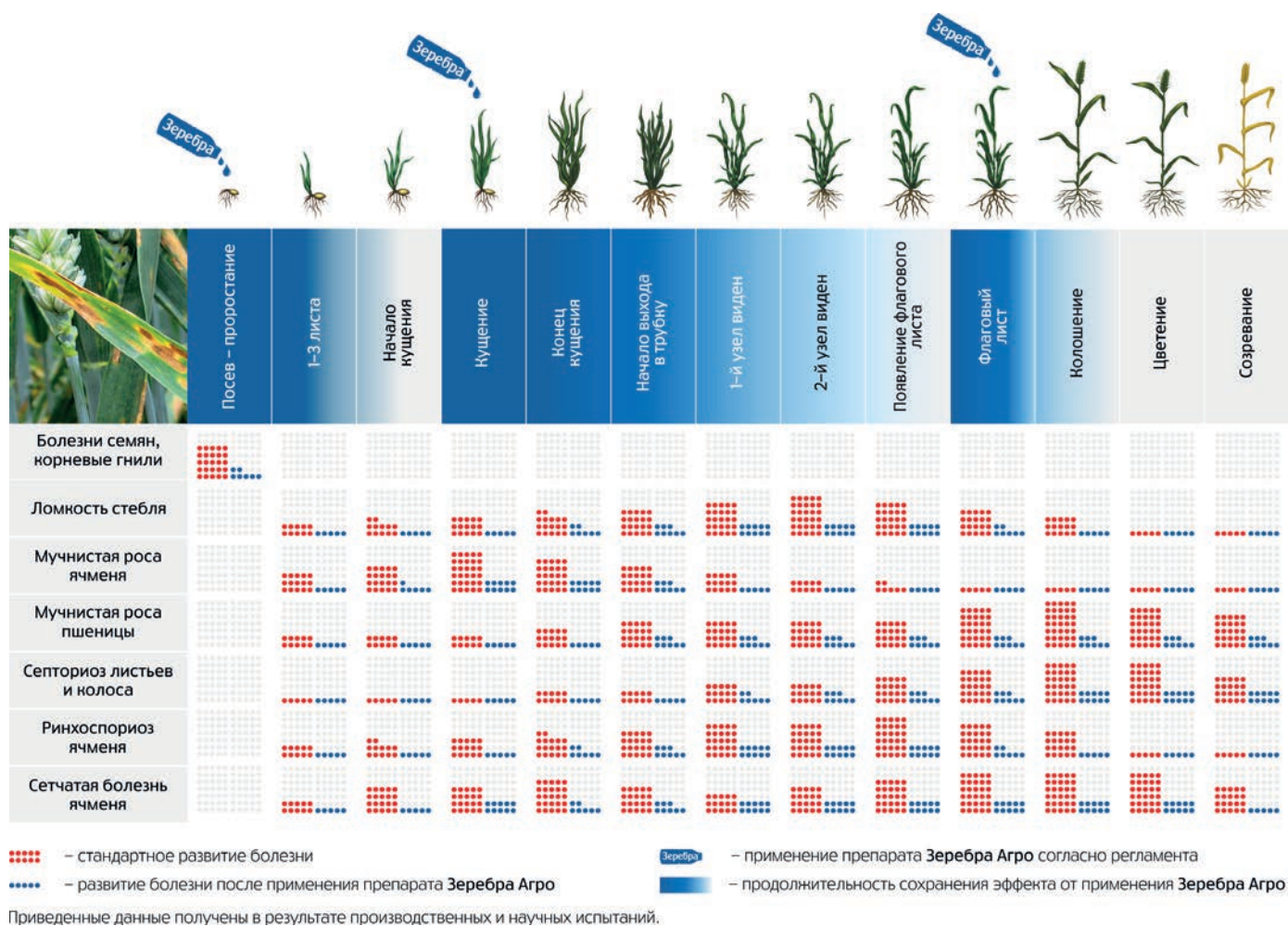
До нынешнего года в севообороте КФХ Заболотова были практически равнозначные площади сои, гороха, ячменя и пшеницы. Был период, когда соя занимала 50 % посевов. Однако, говорит Виталий Александрович, рынок этой культуры у нас не очень развит, имеется один закупщик в городе, который диктует свои правила и не всегда лояльно относится к поставщикам. Потому в определенный момент сельхозтоваропроизводитель сократил посевы сои, а в будущем полевым сезоне решил заменить ее на лен (который, кстати, в последние два года демонстрировал высокие закупочные цены). По совету знакомого фермера в свое время был введен в севооборот горох - хороший предшественник и альтернатива парам. Таким образом, в 2022 году у Заболотова будут посеяны лен, пшеница, горох, ячмень. В прошлом году урожайность гороха составила 12 ц/га, зерновых - в среднем 20 ц/га. Эти показатели выше среднерайонных, хотя засуха не обошла стороной и поля Виталия Александровича. Это беда, с которой сложно тягаться, но, уверен фермер, соблюдение технологии все же позволяет растениям дотянуть до долгожданной влаги.

На перспективу Виталий Заболотов ставит цель повысить урожайность гороха и пшеницы до 25 ц/га, ячменя - до 40 (в прошлом сезоне было 23 ц/га, в 2020 году - 38 ц/га). Лен, считает, для начала достаточно пусть принесет 10 ц/га. И реализовать планы аграрий намерен в сотрудничестве со специалистами ГК «АгроХимПром».

- Как я уже говорил, перед началом сезона мы вместе согласовываем систему и нормы обработок: представителям АХП [ГК «АгроХимПром», прим. ред.] не безразлично, какого результата я достигну, они активно участвуют в разработке плана обработок, предлагают лучшие варианты и сами привозят препараты в хозяйство. Моя задача - рассчитаться в соответствии с договором. Таким образом, претензий нет ни к продукции, ни к специалистам компании. Меня устраивают и цена, и качество, и уровень обслуживания. Никаким другим фирмам меня не удастся переманить. Работая с этой компанией, я понял, что одна из важных составляющих успеха любого предприятия - это надежные партнеры. Я уверен, что и в дальнейшем сервис ГК «АгроХимПром» будет только улучшаться, продолжатся обучающие семинары, наше партнерство будет только расширяться и укрепляться. Ведь без сопровождения специалистов регионального представительства компании я бы не смог достичь такого прогресса в хозяйстве, как сейчас, и сложно мог бы представить вектор дальнейшего развития, - резюмирует Виталий Заболотов.



Влияние Зеребра Агро на сдерживание болезней зерновых



Действительно, значимость агрохимического сопровождения для сельхозпроизводителей растет из года в год. Во многом из-за усложнения схем защиты растений, появления более современных СЗР и даже новых действующих веществ, с которыми аграрии еще не сталкивались и не всегда знают, как лучше их применять в составе баковой смеси. Не дремлют патогены и вредители, развиваясь, мутируя и проявляя все большую резистентность к используемым СЗР, что в ряде случаев может привести к подбору дополнительных препаратов для борьбы с ними. И только при командной работе продавцов и потребителей агрохимии возможно достижения высоких результатов.

Как показывает опыт Виталия Заболотова, особенно актуально подобное «сервисное обслуживание» пестицидов для небольших сельхозпредприятий и КФХ, в которых руководитель зачастую является не только управленцем, а сочетает в одном лице сразу несколько должностей, в том числе и выступает в качестве агронома. В такой ситуации сложно уследить за всем и не всегда есть время изучать новинки, появляющиеся на рынке, вникать в появляющиеся технологии и осваивать новые схемы и программы защиты растений.

— Как показывает многолетний опыт ГК «АгроХимПром», аграрная отрасль не перестает развиваться. И мы, выступая в качестве экспертов, стремимся предусмотреть все факторы, влияющие на успех сельхозпроизводителей, спрогнозировать развитие ситуации, чтобы разработать и предложить аграриям современные решения. Именно это подтолкнуло нас в далеком уже 2014 году к разработке собственной технологии SCS.technology для создания принципиально новых действующих веществ и высокоэффективных инновационных препаратов, которые стали бы агрохимическими продуктами нового поколения. Это же регулярно подталкивает компанию к пересмотру ассортимента, его расширению и введению новых продуктов, которые так нужны аграриям.

Но кроме разработки новых продуктов мы не меньшее внимание уделяем их адаптации к рынку в тесном контакте с аграриями и агросопровождению партнеров. Без последнего, на наш взгляд, работа ГК «АгроХимПром» как производителя просто невозможна. «Продать и забыть» — это точно не про нас. Мы работаем на рынке уже более 23 лет и заинтересованы в успехе каждого нашего партнера. Поэтому мы стараемся

развиваться, расширяя свой ассортимент и географию, и всегда работать в связке с аграриями: без регулярного контакта и искреннего стремления помочь мне сложно представить нашу работу, — поделился своим мнением руководитель отдела агрохимического сопровождения ГК «АгроХимПром»

Леонид Тугаринов.



УПРАВЛЕНИЕ ВЕГЕТАЦИЕЙ

Защита растений:

- ✓ Эффективное сдерживание развития патогенных грибов и бактерий
- ✓ Укрепление иммунной системы и повышение устойчивости к стрессовым факторам
- ✓ Уменьшение вреда, наносимого болезнями
- ✓ Пролонгация и усиление действия фунгицидов

Влияние на ростовые процессы:

- ✓ Повышение полевой всхожести, выравненность всходов
- ✓ Продуктивный рост и развитие растений
- ✓ Ускорение выхода растения из «гербицидной ямы»



УПРАВЛЕНИЕ УРОЖАЕМ

- ✓ Увеличение урожайности
- ✓ Повышение качественных показателей продукции (выход волокна, содержание клейковины, масла, сахара, протеина и т.п.)

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ

- ✓ Экономический эффект от применения препарата
- ✓ Снижение затрат на фунгицидные обработки
- ✓ Влияние на снижение общей себестоимости урожая

Несмотря на то, что в ассортименте ГК «АгроХимПром» присутствуют и традиционные пестициды, большинство аграриев действительно ассоциирует компанию с высокотехнологичными и новыми для рынка продуктами – препаратами SCS.technology на основе авторской технологии стабилизации коллоидного серебра и прежде всего, с Зеребра Агро, о которых упомянули представитель ГК «АгроХимПром» и Виталий Заболотов.

Особенностью этих продуктов является их «многозадачность» как в отношении обширного перечня культур применения, так и спектра решаемых задач. Все препараты линейки активно работают на защиту от болезней, повышение иммунитета растений и их устойчивости к стрессовым факторам, включая резкие смены температуры и последствия химобработок (ускоренный выход из «гербицидной ямы», снижение ретардантного эффекта и т.п.) и, конечно, увеличение урожая и его качества, что делает препараты SCS.technology незаменимыми помощниками для любого агронома.

Наиболее известным из продуктов SCS.technology не только для российских сельхозпроизводителей является регулятор роста с фунгицидным эффектом Зеребра Агро, позволяющий сдерживать болезни и получать прибавку урожайности до 35 % в зависимости от культуры и региона. Не отстают от флагмана и другие продукты линейки: комплекс микроэлементов в хелатной форме с содержанием серебра Зеромикс, а также бактерицид и фунгицид трансламинарного действия Зерокс, получивший долгожданную регистрацию в России только в конце 2020 года, а до этого уже несколько лет успешно применяемый в странах Центральной Азии для борьбы с болезнями растений, в том числе трудноискоренимыми – бактери-

альным ожогом плодовых, фузариозным вилтом хлопчатника, бактериального рака овощных культур и т.п.

- В последние годы одним из трендов аграрного рынка стало возрастание роли микроэлементных препаратов в технологиях возделывания большинства сельскохозяйственных культур. Ответом на это стало появление в нашей линейке SCS.technology еще одного микроэлементного продукта – комплексного удобрения на основе коллоидного серебра с содержанием макро- и микроэлементов Зеромакс ФОС¹, - рассказывает Леонид Тургинов. - Пока новинка доступна только для аграриев соседней Республики Казахстан, однако не исключено, что в будущем Зеромакс ФОС смогут активно внедрять в свои агротехнологии и российские сельхозпроизводители. Однако без дополнительного питания посевы российских аграриев не останутся: им на помощь придет наш обновленный органический комплекс для экспресс-питания растений Бигус Экстра², природный «эликсир», насыщенный многочисленными природными компонентами [фруктовые кислоты, липиды, каротиноиды, аминокислоты, витамины, зоо- и фитостерины, флавоноиды, гуминовые вещества и т.д. – прим. ред.], позволяющий обеспечить стартовое питание растений с первых всходов для активации продуктивного роста и плодоношения.

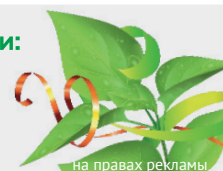
Не забывают специалисты компании при работе со своим ассортиментом и о вспомогательных продуктах, как никогда актуальных в связи с трендом на использование баковых смесей. С прошлого года он расширился препаратами АПГРЕЙД, которые не решают глобальных задач, однако именно они отвечают за качество баковой смеси и эффективность химобработок, позволяя модернизировать технологии защиты и питания

растений для достижения максимальных показателей. В этом они схожи с «серебряной линейкой» SCS.technology, благодаря своей адаптивности и возможностью включения в любые агротехнологии. Сегодня линейка АПГРЕЙД включает в себя 5 препаратов, способных помочь аграрию избежать сложностей в процессе приготовления баковой смеси (органосиликоновый пеногаситель Пегас, корректор кислотности Баланс pH), повысить экономичность и эффективность обработок (органосиликоновый суперсмачиватель Маджестик, ПАВ Стикер, утяжелитель капель МассивДроп).

Как показывает многолетняя практика компании, среди препаратов ГК «АгроХимПром» необходимые варианты найдет для себя самый взыскательный агроном, а специалисты отдела агрохимического сопровождения компании всегда помогут советом и выстроят оптимальную технологическую цепочку, в которой все средства защиты и питания будут дополнять друг друга, работая на максимуме, а аграрии смогут увеличить отдачу с каждого гектара.

¹ Препарат Зеромакс ФОС зарегистрирован в Республике Казахстан в 2021 году. Информация о препарате приведена в ознакомительных целях и не является предложением к продаже.

² Приставка «Экстра» обозначает более щадящий способ хранения исходного сырья и использование современного оборудования тонкой очистки, что делает препарат Бигус максимально насыщенным биологически активными компонентами, формируя коллоидную систему мелкодисперсных частиц биологического происхождения, не изменяя при этом основное действующее вещество.



Всё дело в кремнии



По мнению российских ученых, им удалось открыть волшебную формулу, которая позволяет значительно повысить урожайность растений, качество продукции и улучшить структуру почвы. Сотрудники научного центра «Нооэкофера-XXI» после многолетних экспериментов разработали и доказали эффективность кремний гуминового удобрения «Агровит-Кор», содержащего помимо главного вещества комплекс микро- и макроэлементов.

Всё дело в кремнии

НЦ «Нооэкофера-XXI» ведет свою историю с 1995 года. И его специалисты традиционно работали над восстановлением почвенного плодородия. Исследования проводились не только в масштабах Ростовской области, где базируется научный центр, но и на федеральном уровне.

Заключения об эффективности препаратов «Нооэкоферы-XXI» сделали ФИЦ «Почвенный институт им. Докучаева», МГУ им. Ломоносова и другие научные учреждения.

— Когда мы изучали вопросы почвообразования, то оказалось, что водорастворимые соединения кремния играют большую роль в этом вопросе, — вспоминает гендиректор «Нооэкоферы-XXI» **Сергей Короленко**.

Еще в XIX веке Юстус Фон Либих разрабатывал теорию минерального питания растений, он определил, что для растения существуют четыре важных для жизни макроэлемента: азот, фосфор, калий и кремний. Причем кремний находился чуть ли не на втором месте по участию в метаболизме. Позже российский ученый Прянишников решил, что растениям достаточно трех элементов, и исключил кремний. Однако такие культуры, как пшеница, рис, ячмень, ежегодно выносят 200-250 кг кремния с гектара, остальные чуть меньше. И аграрии не заботятся, чтобы восполнить его дефицит. Между тем элемент кремний необходим растениям, чтобы строить свой опорный скелет и усваивать другие вещества.

Некоторые агрономы замечают, что внесение большого количества минеральных удобрений не приводит к адекватному повышению урожайности. Оказалось, что им не хватает кремния, который отвечает за транспортировку веществ в растениях. Поэтому ученые «Нооэкоферы-XXI» задались целью получить кремнийорганическое соединение. Это была сложная задача, над которой работали более 20 лет. Но в итоге удалось получить чистый продукт, который не расслаивается, не боится замерзания, прекрасно растворяется в воде.

На сегодня составом «Агровит-Кор» обработано более миллиона гектаров полей самых разных сельскохозяйственных культур.

— Анализируя результаты, мы пришли к выводу, что это уникальный препарат, обладающий свойствами биофунгицида, корнеобразователя и биостимулятора, — подчеркивает Сергей Короленко.

Биофунгицид

Последнее время за рубежом заметили сильнейшие фунгицидные свойства кремния и стали потихоньку выводить на рынок такие препараты. В «Агровит-Кор» фунгицидные свойства кремния также присутствуют в полной мере.

Во-первых, при обработке «Агровит-Кор» образует на поверхности растений катикулярно-кремниевый слой, который не могут преодолеть патогенные организмы, а во-вторых, повышает иммунитет растений, позволяя им бороться со многими вредителями.

Эти свойства препарата очень важны при нулевой обработке почвы, когда обычно используется большое количество синтетических фунгицидов, которые негативно влияют на развитие растений.

Один из крупнейших поставщиков пестицидов в Ростовской области «Росагросервис» проводил исследования, сравнивая «Агровит-Кор» с другими фунгицидами. После обработки зараженных фузариозом, плесенью и бактериозом семян озимой пшеницы выяснилось, что «Агровит-Кор» справился на уровне дорогих эффективных фунгицидных препаратов.

Биокатализатор

«Агровит-Кор» стимулирует рост, выступая как биокатализатор. Интересно, что при обработке этим препаратом семян растет их всхожесть. Так, опыты на пшенице в Томской области у фермера **Николая Доронина** показали 99-процентную всхожесть и прибавку урожая в 4 ц с гектара.

«Агровит-Кор» применяют не только для обработки семян, но и во время листовой подкормки. Он вносится в баковую смесь с различными препаратами. Рекомендуется производить не менее двух листовых обработок на всех культурах без исключений.

— Мы уже шесть-семь лет испытываем этот препарат в хозяйствах, и просим их агрономов дать нам отзывы о составах, которые работают лучше нашего, — говорит Сергей Короленко. — Тут мы преследуем коммерческий интерес. Если найдется такое удобрение, то можно попробовать добавить его в наше и тем самым улучшить свойства конечного продукта. Но на сегодняшний день мы не встретили ни одного препарата, который смог бы конкурировать с «Агровит-Кор». Например, смесь микроэлементов и гуматов наш препарат обгоняет на 16-20%.

Классическая наука показала, что при низком содержании в почве водорастворимого кремния растение не усваивает более 70 элементов. В подтверждение этого можно привести опыты на полях колхоза-племзавода имени Чапаева возле хутора Петровского Кочубеевского района Ставропольского края, когда внесение «Агровит-Кор» в добавление к другим препаратам дало прибавку урожайности зерна кукурузы в 15 ц с гектара. Главный агроном хозяйства Гончаров тогда сказал, что не поверил бы никакой бумаге, если бы сам не убедился в эффективности кремнийорганического удобрения.



«Агровит-Кор» можно использовать для ускорения перегнивания пожнивных остатков и тем самым искусственно восстанавливать плодородие почвы. В данном случае «Агровит-Кор» как катализатор обменных процессов в клетке создает благоприятную среду для развития полезных микроорганизмов. Нестандартно его активно применяют в баковых смесях с микробиологическими препаратами.

Корнеобразователь

«Агровит-Кор» обладает еще одним удивительным свойством – спасает растение от засухи. В одном из небольших хозяйств Ставропольского края агрономы заметили, что при обработке этим препаратом посевов при дозе пол-литра на гектар лист начинает расправляться и зеленеть, как будто после дождя. 2019 год оказался засушливым, и агроном стал обрабатывать «Агровит-Кор» посевы каждые пять-семь дней. Осенью все были удивлены. Район собрал в среднем по 15 ц пшеницы с гектара, в этом хозяйстве урожай оказался 40 ц/га. В 2020 году ситуация с повышением урожая повторилась. В районе собрали 22 ц/га. Фермер в засушливый период провел четыре обработки и получил 60 ц/га.

Тогда специалисты «Нооэкофери-XXI» начали тщательно изучать этот эффект в лабораторных условиях и выяснили, что препарат вызывает мощное корнеобразование у пшеницы и ее корни начинают качать влагу с нижних слоев почвы.

– Мы по развитию корневой системы обгоняем лучшее, что придумало человечество, – считает Сергей Короленко. Во-вторых, стебель пшеницы утолщается, что препятствует ее полеганию, в-третьих, улучшается процесс транспирации растений, что приводит к насыщению и усвоению растением минеральных веществ из нижних слоев почвы.

Уже наукой доказано, что растения, обработанные органическим кремнием, имеют температуру на 4-5 градусов ниже, чем контрольные поля. Для растений эти 4-5 градусов могут быть критическими во время жары и засухи. Иностранные ученые выяснили, что пшеница может поворачивать листья на 4-5 градусов, а регулятором этого процесса является кремний.

Но самое важное, что кремний связывает воду в клетке растения, переводя ее в гель, и регулирует вязкость цито-

плазмы. Когда возникает дефицит воды, то она начинает высвобождаться. Этот механизм позволяет переносить растению стресс во время засухи. Проще говоря, клетка в присутствии кремния ведет себя как горб у верблюда, создавая оптимальные условия для функционирования.

На омских полях...

«Агровит-Кор» показал хороший эффект на полях Омской области. Так, в АО «Нива» Павлоградского района в прошлом году провели производственные опыты с использованием «Агровит-Кор» на мягкой яровой пшенице и на кукурузе. Сорт пшеницы – Элемент 22, предшественником был рапс. Под контрольный участок было отведено 255 гектаров, опытный – 71 га. При протравливании семян в опыте один из трех препаратов заменили на «Агровит-Кор». Обработки по листу проводились в фазы начало кущения и начало колошения. На опытном поле применялся только «Агровит-Кор», на контроле – карбамид. Результат: урожайность 9,9 ц/га на контрольном участке, 12,3 ц/га – на опытном.

Значительная прибавка урожая при использовании «Агровит-Кор» отмечена и на кукурузе. Гибрид Машук 171 сеяли после пшеницы, контрольный участок – 89 га, опытный – 60 гектаров. На опыте один из двух протравителей заменили на «Агровит-Кор», а при обработках по листу в фазах входы и выметывание так же, как и в случае с пшеницей, использовали только данное удобрение. На контрольном поле – карбамид. В итоге участок с «Агровит-Кор» дал с гектара 141 ц, контрольный – 124 центнера.

Главный агроном предприятия **Александр Губаренко** зафиксировал результаты сравнения урожайности официальным документом.

Оценили благотворное влияние «Агровит-Кор» на пшеницу в КФХ Махт А.Ф. Полтавского района и в КФХ «Мартыново» Саргатского района.

В будущем сезоне вышеназванные хозяйства намерены расширить применение удобрения на своих полях.

...и в огородах

«Агровит-Кор» с успехом можно применять на приусадебных участках, поскольку это экологически чистый природный продукт, который регулирует обменные процессы в растениях. При капельном поливе и листовой обработке овощей они получают одно-

го размера, как будто калиброванные. Обработка картофеля в Первомайском районе Алтайского края подняла урожай на 60%.

«Агровит-Кор» удобен своей универсальностью. Не надо в магазине набирать массу разных препаратов, можно одним поливать всё и получить прекрасные результаты. Таким образом, аграрий почувствует полный комплекс полезных свойств: мощнейшего корнеобразователя, биокатализатора, эффект от гуминового препарата, биофунгицида и биоинсектицида плюс 17 микро- и макроэлементов.

Итоги

– Похожий результат можно получить, если собрать вместе очень хорошие специализированные препараты. Но при этом придется затратить от одной до пяти тысяч рублей на гектар. Обработка «Агровит-Кор» обойдется в 220 рублей на гектар, – подсчитал директор по развитию «АгроАлтай» **Антон Зуйко**. – Но мы не собираемся конкурировать с другими удобрениями. Можно добавлять «Агровит-Кор» вместе с ними. При этом эффект получается заметно выше, так как кремнийгуминовое соединение позволяет лучше усваиваться другим полезным элементам.

– Удобрение способствует разложению пестицидов в земле и выведению токсинов из растений. Замечено также, что при его применении растет качество сельхозпродукции: выше получается клейковина у пшеницы, маслянистость у подсолнечника, больше содержание белка в сое и уровень сахара в сахарной свекле. Это позволяет сельхозпроизводителям продавать их дороже, – добавляет гендиректор «АгроАлтай» **Антон Елистратов**.

ООО АГРОАЛТАЙ



г. Барнаул,
пр. Комсомольский, д.19, оф. 12
agroalтай.рф
+7 923 007-77-07
+7 983 353-55-55
+7 960 955-10-40

Инвестиции в кадры



Группа «ПРОДО» открыла на базе Омского ГАУ две специализированные учебные аудитории. Это новая страница в многолетнем сотрудничестве омских предприятий Группы «ПРОДО» и Омского государственного аграрного университета им. П.А. Столыпина.

После новогодних каникул в одном из ведущих аграрных вузов страны заработали две новые специализированные аудитории – по свиноводству и птицеводству. Они оснащены самым современным оборудованием, которое используется сегодня производственных площадках предприятий Группы «ПРОДО», чтобы студенты смогли уже во время обучения овладеть передовыми технологиями и культурой производства.

Проект по птицеводству реализован совместно с «ПРОДО Птицефабрикой Сибирской» – крупнейшим в регионе производителем продукции из мяса бройлеров. Аудитория по свиноводству на базе института ветеринарной медицины Омского ГАУ открыта совместно с «Омским бекон» (Лузино). Помощь в оснащении учебных классов оказали партнеры Группы «ПРОДО»: ООО «Хюефарма», ООО «Вита Трейд», ООО «Регион Био Сибирь», ООО «Сева Санте Ани-

маль», ООО «Хипра Рус», ООО «ТД ВИК», ООО «ТКФ Корпас», «ИнтерВет».

В середине января состоялось торжественное мероприятие, посвященное открытию специализированных аудиторий.

– Образование закладывает основу уровня жизни будущих поколений. Инвестируя в эту сферу, предприятия не только обеспечивают себя надежными профессиональными кадрами, но и задают траекторию развития общества на перспективу, – заявил министр сельского хозяйства и продовольствия Омской области **Николай Дрофа**. – Группа «ПРОДО» плотно сотрудничает и много поддерживает профильные учебные заведения. Это демонстрирует высокую социальную ответственность и стратегически верный подход к решению стоящих перед бизнесом задач.

Группа «ПРОДО» и Омский государственный аграрный университет – давние деловые партнеры. Уже более 20 лет

среди студентов этого вуза проводится конкурс на премию основателя «Омского бекона» Артура Петровича Майорова. Омские предприятия Группы «ПРОДО» регулярно проводят профориентационные мероприятия, приглашают студентов на производственную практику и вносят существенный вклад в финансирование развития и организации учебного процесса.

– Это взаимовыгодное сотрудничество, вклад в будущее и наших предприятий, и регионов, в которых они расположены, – говорит генеральный директор Группы «ПРОДО» **Вадим Долгов**. – Омский вуз ставит своей целью подготовку высококлассных востребованных специалистов, владеющих всеми современными технологиями. А наши производства, в свою очередь, заинтересованы в том, чтобы именно такие специалисты приходили к нам на работу.

Группа «ПРОДО» плотно взаимодействует с высшими и средними специальными учебными учреждениями в рамках подготовки профессиональных кадров для свиноводческой, птицеводческой и мясоперерабатывающей отраслей. Профориентационные мероприятия, материальная поддержка учебных учреждений, организация производственной практики с проживанием для студентов и учащихся, лекции от ведущих сотрудников предприятий Группы «ПРОДО» – это лишь часть совместных проектов. Например, в 2017 году в Калачинском аграрно-техническом техникуме по инициативе и при поддержке АО «Омский бекон» (Калачинск) была введена новая специальность «технология мяса и мясных продуктов». Предприятие также оборудовало в техникуме новую учебную аудиторию, а практику учащиеся проходят на мясокомбинате Группы «ПРОДО». В этом году состоялся первый выпуск, и сейчас по этой специальности в техникуме обучаются 80 студентов.



ОРГАНИЧЕСКИЕ УДОБРЕНИЯ — ЗДОРОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ!



ВіО-МАRE

МОЩНЫЕ ОРГАНИЧЕСКИЕ УДОБРЕНИЯ, БИОСТИМУЛЯТОРЫ-АНТИСТРЕССАНТЫ

Получены из флоры и фауны дальневосточных морей по уникальной технологии, не имеющей на данный момент аналогов в России.

Способствуют быстрому восстановлению растений после неблагоприятных погодных факторов, таких как жара, засуха, переувлажнение, заморозки, а также после механических и бактериальных повреждений и обработки пестицидами.

«БИО ФИШ»

- стимулирует развитие корневой системы
- питает и восстанавливает плодородие почвы
- осуществляет рост здоровой и крепкой рассады
- обладает фунгицидным и бактерицидным действием



Представитель в Омской области –
Сергей Николаевич Малахевич, тел.: 8 908 111 21 60

Тучнеет колос, крепнет голос



В феврале состоялось очередное годовое собрание членов Союза крестьянских (фермерских) хозяйств Омской области. По традиции мероприятие открыл и вел президент организации Иван Бригерт. В повестке дня значились актуальные для фермерства вопросы диспаритета цен в сельскохозяйственной отрасли, льготного кредитования, технического обновления, обеспечения удобрениями и другие.

- Наша встреча призвана не только решить организационные вопросы ассоциации, но и построить диалог с органами власти и ведомствами, от грамотно выстроенного взаимодействия с которыми во многом зависит развитие агропромышленного комплекса и фермерского движения, - отметил **Иван Бригерт**, открывая мероприятие.

Поэтому вполне закономерно присутствие на собрании главы Министерства сельского хозяйства и продовольствия Омской области и руководителей регионального Управления Россельхознадзора, филиала Россельхозбанка, Гостехнадзора.

С каждым годом крепнет сила фермерского сообщества, его «голос» становится все более узнаваемым и услышанным. Так, с участием президента Союза крестьянских (фермерских) хозяйств Омской области Ивана Бригерта в прошлом году проходили конкурсы на получение грантов, заседания по кредитованию фермерских хозяйств, различные совещания областного и федерального уровня. Иван Леардович отстаивал интересы отраслевой ассоциации и объективно оценивал возможности коллег при полу-

чении мер государственной поддержки. Как итог ушедшего года - по программе «Агростартап» заявителям предоставлено 16 грантов на сумму 48 млн рублей, 7 грантов на развитие семейной животноводческой фермы - 96,5 млн рублей.

Год назад, участвуя в 32 съезде АККОР в Москве, руководитель омского фермерского союза озвучил проблемы значительного роста цен на минеральные удобрения, ГСМ, металл, запасные части и т.д. Кроме того, Иван Бригерт обратился к руководству Минсельхоза России с просьбой учитывать разницу природно-климатических условий Сибири и, например, южных регионов при распределении квот на экспорт и начислении пошлин. Сибиряки получают в разы меньше урожайность зерновых и, соответственно, маржу с гектара, чем коллеги из средней полосы и юга страны. Дифференцированный подход при субсидировании производства сельхозпродукции и квотировании при реализации урожая стал бы справедливым решением и повысил бы конкурентоспособность сибирских хозяйств.

Большинство вопросов, поднимаемых фермерами в прошлых сезонах, не

утратило своей актуальности. По-прежнему растут цены на удобрения, средства защиты растений, топливо и т.п., возникают проблемы при кредитовании и приобретении удобрений.

- Если мы какие-то вопросы начинаем поднимать, то должны их доводить до логического завершения. Приходить в те органы власти, где можно найти профессиональные ответы и решения, - уверен Иван Бригерт.

Николай Дрофа, министр сельского хозяйства и продовольствия Омской области, подтвердил, что увеличивается вклад фермерства в развитие агропромышленного комплекса региона и активность отраслевой ассоциации в решении проблем сельхозсферы.

- Да, есть трудности при льготном кредитовании хозяйств, но именно члены АККОР имеют преимущества при получении займов. Ощущается острый диспаритет цен в животноводческом секторе начиная с 2019 года. Маржинальность в растениеводстве покрывает расходы, которые несет фермер, а в животноводстве ситуация сложная, - признал проблемы сельхозтоваропроизводителей министр. - Многие российские заводы по производству минеральных удобрений стали работать преимущественно на экспорт, поэтому на внутреннем рынке возник дефицит и задержки с поставками удобрений. Правительство РФ приняло решение о запрете экспорта азотных удобрений, пока не будут удовлетворены потребности отечественных агроформирований.

Глава аграрного ведомства считает, что общение представителей с фермерами в рамках подобных собраний помогает определить в первую очередь направления финансирования и господдержки, в которой нуждаются КФХ.

В Омской области насчитывается более 2200 крестьянских (фермерских) хозяйств, которые обрабатывают 44,9% пашни, животноводством занимаются 17,5% фермерских хозяйств. За субсидированием в прошлом году обратилось более 900 КФХ, за несвязанной поддержкой - 846 фермеров и сумма составила более 704 млн рублей. Стимулирующую поддержку получили 190 сельхозтоваропроизводителей на 153 млн рублей, из них 40% - КФХ. На техническое оснащение всего было выделено 200 млн, КФХ получили более 121 млн рублей, это более 67%. Семейные фермы освоили 96 млн рублей господдержки. На производство и реализацию зерновых культур было направлено 140 млн рублей субсидий, из 320 получателей - 270 крестьянских (фермерских) хозяйств, они получили 70,2 млн рублей. На приобретение элитных семян было выделено 109 млн, в т.ч. 62 млн рублей досталось КФХ. На мясное животноводство практически 90% дотаций освоили КФХ - 32 млн рублей. Также фермеры получили на страхование 25,8 млн, на приобретение кормов - 19,4 млн, на приобретение оборудования для молочного животноводства - 6 млн рублей, - озвучил некоторые суммы, полученные крестьянскими (фермерскими) хозяйствами в 2021 году по разным направлениям поддержки, Николай Дрофа.

Лев Янеев, директор Омского филиала АО «Россельхозбанк», считает, что с ассоциацией фермеров банком выстроены четкие взаимоотношения, большинство членов кредитуются именно в Россельхозбанке. Причем в последние годы от-

мечается значительный рост кредитования крестьянских (фермерских) хозяйств:

- В 2020 году КФХ было выдано 157 кредитов, в 2021-м - 212, и ощутимый рост по сумме произошел - более 2 млрд рублей, это на 30% выше. Объемы кредитов, выданных на приобретение техники, тоже выросли в два раза.

Практически исчезла сезонность в получении заявок на кредитование. Если раньше с декабря и по март наблюдалась затишье и фермеры говорили, что придут за деньгами к концу марта, то сейчас изменение политики с финансированием химии и дефицит сельхозтехники требуют кредитования в более ранний период. Уже в конце каждого календарного года приходится продумывать финансирование на следующий год. По сути еще в ноябре мы выдаем денежные средства на следующий сезон. За январь текущего года уже было рассмотрено и заключено кредитных договоров на 39 млн рублей.

До 2021 года и включая его банки получали до 90% от ставки ключевой и от того размера низкой ставки, которая действовала до мая, это 3,8 годовых, и, соответственно, мы могли выдавать кредиты по ставкам не ниже 5% и средняя процентная ставка по кредитам, выданным в 2021 году, составила 3,2. Кредитов с 5%-ной ставкой было мало.

Сейчас ситуация изменилась: согласно изменениям, продекларирована 70%-ная компенсация из бюджета, даже с учетом увеличения будем получать 5,5% годовых. МСХ сохранил максимальный бюджет. Средний процент банковской маржи снизился до 2,4%. Сейчас даже при выдаче 5% кредитов банк будет находиться в нулевой рентабельности.

В 2021 году полностью изменили расклад кредитования фермеров. Фермеры структурно поделены на три группы, у них разные потребности: крупные,

средние и мелкие - понятно, что подходы должны быть разные. Для получения кредита до 10 млн рублей нужны только паспорт и декларация. Мы уже выдали достаточно большое количество таких кредитов - как на технику, так и на оборотные средства. Если клиент крупный, то до 30 млн можем выдавать по упрощенной форме баланса, сохраняется возможность в течение года не предоставлять отчетность. У нас сейчас большое количество кредитов выдается без обеспечения.

Лев Николаевич также отметил, что в 2021 году Россельхозбанк участвовал в появлении в Омской области новых фермеров, открыв совместно с Минсельхозпродом и Омским ГАУ «Школу фермеров», благодаря чему 26 новичков впоследствии могут претендовать и на получение грантовой поддержки.

Руководитель Управления Россельхознадзора по Омской области **Олег Подкорытов** на каждой встрече с фермерским сообществом информирует о нововведениях в надзорной деятельности, наиболее частых нарушениях в агробизнесе и т.д.

И на этот раз Олег Николаевич в первую очередь напомнил о том, что с 1 июля 2021 года Россельхознадзор приступил к реализации полномочий в части использования и применения пестицидов и агрохимикатов.

В настоящее время работает информационная система «Сатурн», в которой должны быть зарегистрированы хозяйства, применяющие пестициды. Однако пока подключились к системе 11%. Да, активность на данный момент небольшая, но и попытаться уйти от выполнения данного требования предприятиям не получится, - предупредил руководитель регионального Россельхознадзора.





Штрафные санкции могут получить аграрии и за использование на полях неисправной техники. Так, по словам **Николая Самбурского**, начальника Государственной инспекции по надзору за техническим состоянием самоходных машин и других видов техники при Министерстве сельского хозяйства и продовольствия Омской области, за 2021 год по фактам данных нарушений подготовлено 1600 административных материалов, привлечено к ответственности более 200 должностных лиц.

- На учете Госинспекции Омской области состоит более 56 тысяч единиц техники, доля АПК составляет 27%, из них на КФХ приходится 10%. Самое большое количество техники - старше 5 лет. Хотя идет увеличение техники более молодого возраста, за последние пять лет покупки агромашин выросли в пять раз, увеличилось количество ис-

правной техники с 31 тысячи до 33 тысяч полностью по области, по АПК рост составил 76%, - отметил Николай Самбурский. - *Определенную роль играет ответственное отношение владельцев к техосмотру. Многие хозяйства проводят его на высоком уровне.*

Для хорошей работы техники необходимо качественное топливо. **Игорь Журавлев**, начальник офиса продаж Сегмент промышленных и сельскохозяйственных предприятий филиала ООО «Газпромнефть-региональные продажи», уверен, что Газпромнефть предоставляет омским сельхозтоваропроизводителям топливо высочайшего качества и имеет весь необходимый парк, чтобы доставлять его вовремя. Для ускорения взаимодействия с клиентами компания расширяет цифровую платформу, где можно изучить все услуги и заключить договор без участия менеджера. Кроме

того, специалисты Газпромнефти выезжают на сельхозпредприятия для решения вопросов обеспечения топливом. Чтобы поставки не срывались в период полевых работ, Игорь Журавлев порекомендовал фермерам заранее готовить список потребности в горючем, чтобы в ноябре компания уже завезла в регион необходимый объем и в активный сезон спроса с февраля по ноябрь не возникало дефицита топлива.

В ходе собрания главы КФХ активно задавали вопросы спикерам и делились собственными проблемами. Работа Союза крестьянских (фермерских) хозяйств Омской области за минувший год получила хорошую оценку, а Иван Бригерт вновь избран президентом данной организации. Коллеги отметили неравнодушие, активность и «боевой» дух бессменного лидера фермерского сообщества.



Семеноводческое хозяйство
ООО «Удобное»
РЕАЛИЗУЕТ СЕМЕНА

ПШЕНИЦА

Уралосибирская (элита)
Уралосибирская (суперэлита)
Мелодия (суперэлита)
Мелодия (элита)
Омская 38 (элита)
Уралосибирская 2 (элита)
Гранни (РС-2)
Торридон (РС-2)
Одета (РС-1)
Лицамеро (РС-1)
Арабелла (РС-2)
Корнетто (РС-1)

ЛЕН МАСЛИЧНЫЙ

Северный (РСТ)
Илим (элита)
ND

ООО «Удобное»

646085, Омская область, Москаленский район,
д. Гвоздёвка, ул. Центральная, д. 64

Отдел продаж: 8-953-393-77-75, 8-903-927-48-70

Бухгалтерия: 8(38174) 37-733

ооудобное@rambler.ru

Нужна большая идея

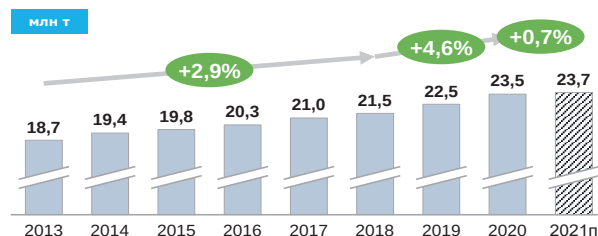
Молочная натуральная продукция по-прежнему важна и значима в потребительской корзине большинства россиян, хотя в магазинах появляются искусственные и растительные заменители. Кроме того, «коронавирусные» времена негативно влияют на развитие животноводческой отрасли и перерабатывающей промышленности. Тем не менее, производство молокопродуктов растет. Этот факт был отмечен на XIII съезде Национального союза производителей молока (Союзмолоко), прошедшем в конце января.

- Несмотря на все сложности, с которыми мы сталкиваемся последние два года, молочное производство в целом демонстрирует достаточно стабильные результаты. По предварительной оценке, в 2021 году сырого молока произведено 32,3 млн тонн, что на 100 тысяч тонн выше уровня 2020 года. Средний показатель продуктивности вырос за год на 150 кг и превысил 6,8 тонны на одну корову. По данному показателю приближаемся к мировым лидерам. В 2021 году отмечался рост производства сыров, творога, обработанного и сухого молока, мороженого. Рассчитываем, что в наступившем году объемы производства будут сохранены на уровне прошлого, - озвучил успехи отрасли министр сельского хозяйства РФ **Дмитрий Патрушев**. - Основная наша задача - не снижать динамики роста. Для этого мы предпринимаем ряд мер. Так, с целью повышения производства молока происходит модернизация действующих и создание новых высокотехнологичных предприятий. За прошедший год было обновлено и построено 170 животноводческих ферм, которые дадут нам возможность возмещать выбытие старых мощностей. В прошлом году это позволило дополнительно произвести практически 0,5 млн тонн молока. В настоящее время реализуется 120 объектов, которые будут введены в эксплуатацию в 2022 году.

Также глава Минсельхоза России подчеркнул, что устойчивые показатели производства позволяют планомерно наращивать экспорт переработанной молочной продукции, и в том числе молока. За 2021 год он превысил 390 млн долларов, что на треть выше 2020 года. Более востребованными за рубежом остаются сыры, кисломолочные продукты, мороженое. Традиционными импортерами являются страны ближнего зарубежья, на них приходится более 90% экспорта. Идет активная работа по расширению географии поставок. Последние четыре года для экспорта молочной продукции открыто 22 новых направления. Ключевые из них - Китай, Южная Корея, Саудовская Аравия, Египет и Сингапур. Работа по открытию новых рынков будет продолжаться.

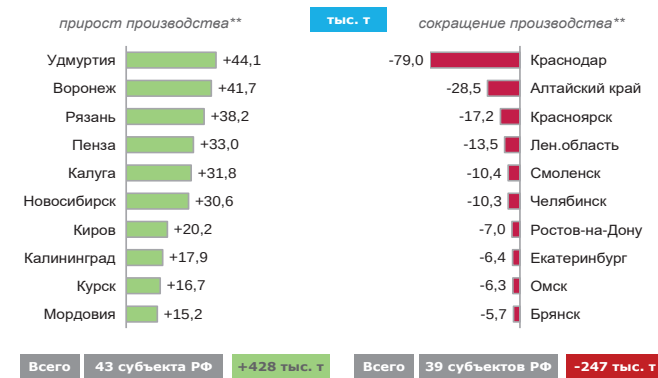
Говоря об объемах государственной поддержки молочной отрасли, министр отметил, что в наступившем году ее уровень будет сопоставим с прошлыми периодами. В 2020 году совокупно объем мер господдержки превысил 38 млрд рублей. В 2021 году в качестве компенсирующей меры в период пандемии аграриям было предоставлено дополнительно 10,6 млрд рублей на возмещение затрат на закупки кормов для молочного КРС. Помимо этого, в прошлом году при реализации механизма капексов (возмещения части прямых понесенных затрат, направленных на создание и (или) модернизацию объектов АПК) было отобрано 78 проектов на 83,5 тысячи скотомест. С 2021 года предусмотрено возмещение прямых понесенных затрат на строительство и модернизацию предприятий по производству сухих молочных продуктов для экспортных проектов.

Производство товарного молока

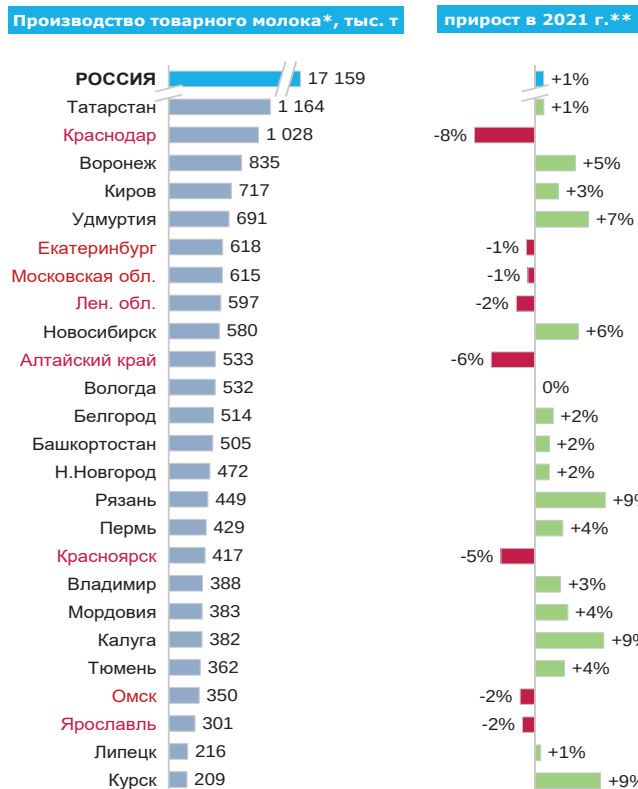


ТОП-10 субъектов РФ с наибольшим приростом производства товарного молока в СХО* в 2021 г.

Субъекты РФ с наибольшим сокращением производства товарного молока в СХО* в 2021 г.



ТОП-25 субъектов по объему производства товарного молока в СХО в 2020 году



*в сельхозорганизациях (крупных, средних, малых)

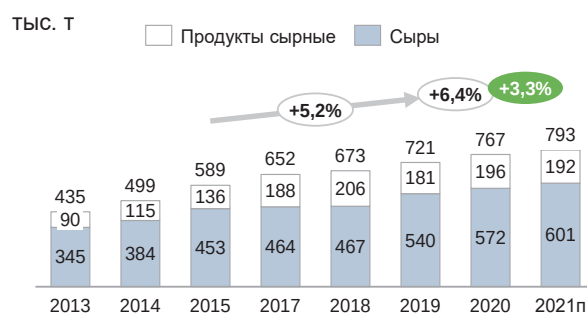
** за январь - ноябрь в сравнении с тем же периодом 2020г

Источник: Союзмолоко по данным ФГС и собственным оценкам

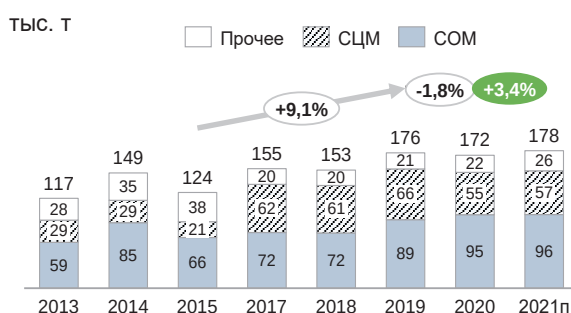
Питьевое молоко и кисломолочная продукция



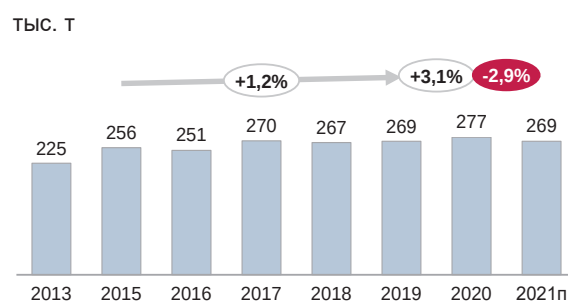
Сыры и продукты сырные



Сухое молоко и сливки



Сливочное масло



По словам Дмитрия Патрушева, Правительством принято решение о возможности совмещения этого механизма одновременно с льготными инвестиционными кредитами. Соответствующий проект проходит определенное согласование. Такой комплексный подход повысит инвестиционную привлекательность сухого молока. Для поддержки переработчиков в связи с введением маркировки с 2021 года предусмотрены льготные кредиты. В рамках стимулирующей субсидии введено новое направление с 2021 года - это переработка молока КРС, козьего и овечьего. В качестве приоритетного его уже выбрали 38 субъектов, направлено более 1 млрд рублей.

- Трансформация существующих инструментов поддержки продолжится. Наш ключевой ориентир - это Доктрина продовольственной безопасности. К сожалению, мы еще не обеспечены полностью продуктами в соответствии с цифрами, утвержденными данным документом: показатель 84% против планируемого в 90%, - резюмировал министр.

Генеральный директор Национального союза производителей молока («Союзмолоко») **Артем Белов** признал, что в молочной отрасли достаточно серьезные достижения стали возможными во многом благодаря поддержке Минсельхоза и, если в ближайшие годы этот вектор будет сохранен, это положительно скажется на отрасли.

- Мы традиционно работаем по нескольким направлениям. С одной стороны, стараемся добиться увеличения объема мер государственной поддержки. А с другой, приходится бороться со снижением регуляторного давления, административного влияния, которые негативно влияют на экономику предприятий и снижают их доходность и инвестиционную привлекательность, - отметил глава Союзмолока и озвучил основные проблемы и главные достижения прошлого года.

Среди вызовов Артем Белов назвал существенное замедление прироста производства в сырьевом и перераба-

тывающем секторах; удорожание всех базовых статей операционной себестоимости производства и переработки, продолжение снижения доходности, в том числе из-за существенного роста цен на корма, минеральные удобрения, упаковку; усиление государственного регулирования (цены, экология и климат, прослеживаемость и пр.); дисбаланс плановых объемов импорта молочной продукции из Белоруссии в Россию, прежде всего, сыров; стагнация потребления и ослабление платежеспособного спроса на молочную продукцию, повышение конкуренции с растительными альтернативами; развитие экспорта.

Важнейшими положительными решениями прошлого года директор Национального союза производителей молока считает сохранение объемов господдержки и дополнительную - субсидию на корма, капекусы на производство сухих молочных продуктов, льготное кредитование на маркировку, корма, цифровизацию, льготный лизинг оборудования и техники на экспортоориентированные проекты, субсидии переработчикам на 1 кг переработанного молока.

Говоря о маркировке, Артем Белов подчеркнул, что принятые в прошлом году документы позволили процесс маркировки сделать менее болезненным для молочной отрасли. Существенно был увеличен период на внедрение, сокращен перечень подлежащей маркировке продукции, предоставлена возможность трансграничной торговли с Белоруссией и т.д.

Достигнуты положительные решения в вопросах экологии и углеродного развития. Например, отсрочка внедрения 100% норматива утилизации упаковки в рамках РОП на 1 января 2023 года и исключение из законопроекта о РОП положения о двойном нормативе, разрешение учитывать использование вторсырья. Группа сенаторов и депутат Владимир Кашин внесли законопроект, предусматривающий регулирование навоза и помета в контексте отходов - отдельно от них.

В рамках работы по проекту углеродной нейтральности обеспечена минимизация требований и охват регулирования по парниковым газам, отчетность, ее верификация, показатели по снижению выбросов. Действие временных санитарно-защитных зон продлевается до 2025 года - ФЗ №447 от 30.12.2021.

В секторе технического регулирования директор Союзмолока положительным решением назвал совершенствование регулирования маркировки растительной продукции, пересмотр совместно с Роскачеством СТО «Сыры плавленные пастообразные», разработку ГОСТа «Сыры твердые и сверхтвердые» и направление его на публичное обсуждение.

В части поддержки экспортной деятельности достижениями являются открытие доступа на рынки ключевых мировых импортеров молочной продукции; разработка пяти новых экспортных гайдов; снижение требований к заемщикам по объему экспорта при заключении СПК и получении льготного короткого кредита в рамках ПП РФ №512; новая мера поддержки - компенсация затрат на участие в международных выставках с индивидуальным стендом; работа с экспортерами (индивидуальные запросы и консультации, контакты с системой атташе за рубежом, представление отрасли в ходе бизнес-миссий и специализированных форумов).

ЕСТЬ МНЕНИЕ

Штефан Дюрр, президент ГК «ЭкоНива»:

- В прошлом году, несмотря на «турбулентность» в стране и мире, наш холдинг добавил 210 тысяч тонн молока. Первый раз достигли объема 1,17 млн тонн за календарный год. Это было возможно благодаря большой государственной поддержке. Для нас молоко - это основная тема.

Многие животноводы осенью 2020 года задумались, зачем мне нужны эти коровы, и уже не готовили корма. Доярок - на пенсию, коров - на мясокомбинат. Было ошибкой предоставление 10 млрд рублей на корма в декабре 2021 года. Если бы эти меры приняли в декабре 2020 года, наверное, какие-то фермы можно было спасти.

Сейчас наша задача - подумать, как сохранить имеющиеся предприятия и восстановить разрушенные. И еще вопрос, надо ли их сохранять и сколько.

На данный момент ценовая ситуация в пользу производителей молока, себестоимость поднялась осенью 2020 года. Сырое молоко растет в цене - пика мы еще не достигли. Думаю, через 2-3 года ситуация будет прямо противоположная, переработчикам будет хорошо, а производители проигрывают. Нам предстоит налаживать отношения между производителями молока и переработчиками по-другому.

Мы идем таким путем, как и свиноводы. Примерно 20 свиноводов производят 80% российской свинины. Большая концентрация и большая интеграция - от поросенка до прилавка. Я думаю, такая же ситуация будет в нашей отрасли рано или поздно, может быть, будет идти медленнее, все-таки нужны большие капиталовложения.

Себестоимость производимого молока в России очень высокая, мы считаем все деньги, в отличие от колхозников и маленьких ферм на Западе. Там у них зачастую земля своя, работают сами бесплатно и еще какой-то член семьи трудится где-то в городе, привозит зарплату, фермер много денег не тратит. Можно продавать молоко по любой цене. А те, кто считает свои деньги «от и до», дешевле, чем за 45 центов, вряд ли может производить молоко. Так дешево, как мы в России, никто производить не может и не сможет.

Если мы все будем правильно делать, то мы можем производить молоко по достаточно низкой себестоимости и не только выполнять требования Доктрины продовольственной безопасности, но и занять значительное место на мировых рынках.

- Серьезный импульс молочной индустрии был дан в 2014 году двукратной девальвацией рубля, ряд стран был закрыт для РФ и начался рост производства и переработки молока. За последние восемь лет объем товарного молока на переработку вырос на 5 млн тонн, на четверть от тех объемов, что производились 7-8 лет назад. Очень неплохая доходность, и это давало отрасли возможность устойчиво развиваться. К сожалению, пандемийный период привнес новые риски и серьезно повлиял на экономику производства и переработки молока. Потребление немного выросло за счет отдельных категорий плюс за счет того, что были введены некие ограничения с трансграничными передвижениями. Последние два года потребление не падало. Очень серьезно поменялось экономическое состояние, выросла себестоимость, как в производстве сырого молока, так и в переработке, - проанализировал ситуацию прошлых лет Артем Белов и озвучил тенденции прошлого года, которые были обозначены в резолюции нынешнего съезда Национального союза производителей молока:

- рост себестоимости производства сырого молока на 16% в связи с существенным удорожанием кормов, минеральных удобрений, электроэнергии, топлива и других статей затрат;

- замедление темпов роста производства товарного молока до 0,7% уровня предшествующего года (до 23,7 млн т) из-за снижения доходности в секторе и оптимизации затрат на корма;

- рост цен на сырое молоко в среднем на 6-8% по сравнению с уровнем 2020 года, который при этом не компенсировал возросшие затраты производителей молока;

- рост себестоимости переработки молока и производства готовой молочной продукции на 14-16% в зависимости от категории;

- отсутствие сопоставимого роста цен на готовую продукцию на полке (+5,1%), который мог бы компенсировать увеличение себестоимости;

- стагнация спроса на молочную продукцию на фоне сокращающихся доходов населения;

- снижение объемов импорта молочной продукции на фоне роста мировых цен на продовольствие и ограниченного платежеспособного внутреннего спроса;

- рост экспортных поставок до 1 млн т в молочном эквиваленте (на 15%) при увеличении доли стран дальнего зарубежья.

- Нам необходима новая программа долгосрочного развития молочной индустрии. Нужна большая идея, вокруг которой развивалась бы молочная отрасль, нужно понять, какие механизмы требуются для ее стабильного устойчивого роста, - подчеркнул Артем Белов.

Поэтому в числе задач Национального союза производителей молока на 2022 год значится разработка Программы развития молочной отрасли до 2030 года, а также решение озвученных в ходе съезда проблем индустрии.



ПРИГЛАШАЕМ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ

XXVII МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА

МВС: ЗЕРНО-КОМБИКОРМА-ВЕТЕРИНАРИЯ - 2022



22-24 ИЮНЯ

МОСКВА, ВДНХ, ПАВИЛЬОНЫ № 55, 57



СПЕЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА:



INTERNATIONAL FEED INDUSTRY
FEDERATION
МЕЖДУНАРОДНАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
КОРМОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ



ЕВРОПЕЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КОМБИКОРМОВ



АССОЦИАЦИЯ
«РОСРЫБХОЗ»



МИНСЕЛЬХОЗ РОССИИ



РОССИЙСКИЙ
ЗЕРНОВОЙ СОЮЗ



НАЦИОНАЛЬНАЯ
ВЕТЕРИНАРНАЯ
АССОЦИАЦИЯ



СОЮЗ
КОМБИКОРМЩИКОВ



СОЮЗРОССАХАР



АССОЦИАЦИЯ
«ВЕТБИОПРОМ»



АССОЦИАЦИЯ ПТИЦЕВОДОВ
СТРАН ЕВРАЗИЙСКОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА



СОЮЗ ПРЕДПРИЯТИЙ
ЗООБИЗНЕСА



ВСЕМИРНАЯ НАУЧНАЯ
АССОЦИАЦИЯ
ПО ПТИЦЕВОДСТВУ



АССОЦИАЦИЯ
«ВЕТБЕЗОПАСНОСТЬ»



НАЦИОНАЛЬНЫЙ СОЮЗ
СВИНОВОДОВ



РОСПТИЦЕСОЮЗ



ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
МОСКОВСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

ОРГАНИЗАТОР ВЫСТАВКИ
ЦЕНТР МАРКЕТИНГА «ЭКСПОХЛЕБ»



ТЕЛ.: (495) 755-50-35, 755-50-38
E-MAIL: INFO@EXPOKHLEB.COM
WWW.MVC-EXPOHLEB.RU





agroworld

UZBEKISTAN

16 | 17 | 18 МАРТА 2022

Узэкспоцентр,
Ташкент,
Узбекистан



Тел: +998 71 205 18 18 | E-mail: agro@iteca.uz | Web: agroworld.uz

17-я Международная выставка

**СЕЛЬСКОЕ
ХОЗЯЙСТВО**

**КОНГРЕСС И ВЫСТАВКА ПО ПРОИЗВОДСТВУ И ПРИМЕНЕНИЮ
АВТОМОБИЛЬНЫХ И КОТЕЛЬНЫХ ТОПЛИВ ИЗ ВОЗОБНОВЛЯЕМОГО СЫРЬЯ**
(биобутанол, биоэтанол, бионефть, пеллеты, брикеты и другие биотоплива)

Би масса
ТОПЛИВО И ЭНЕРГИЯ
Конгресс & экспо

13-14 апреля 2022

Отель Холидей Инн Лесная, Москва

+7 (495) 585-5167

congress@biotoplivo.ru

www.biotoplivo.com

Темы конгресса:

- Состояние отрасли: развитие технологий и рынка первого и второго поколения биотоплив
- Биозаводы (biorefinery) : компоновка, производимые продукты, экономика, капитальные вложения
- Гранты и другие финансовые возможности для разработки технологий биотоплива
- Конверсия заводов пищевого спирта на производство биотоплива
- Целлюлозный биобутанол: технологии производства и возможность коммерциализации
- Топливный биоэтанол, бутанол и другие транспортные биотоплива
- Пиролиз и газификация: бионефть и сингаз
- Биодизель и биокеросин. Биотоплива для авиации
- Твердые биотоплива: пеллеты и брикеты
- Другие вопросы биотопливной отрасли



**Российская
Биотопливная
Ассоциация™**





Препараты как для антистрессового земледелия в экстремальных погодных условиях для получения достойных урожаев с положительной рентабельностью, так и для достижения рекордных урожаев в оптимальных условиях выращивания культур

**ХЕЛАТНЫЕ
МИКРОУДОБРЕНИЯ**
**АМИНОКИСЛОТНЫЕ
ПРЕПАРАТЫ**
**ПОВЕРХНОСТНО-
АКТИВНЫЕ
ВЕЩЕСТВА**

г. Омск, ул. Мельничная, 130, оф. 1
ootdagroprom@mail.ru

тел. 33-10-56

г. Тюмень,
8 (912) 077-95-00,
8 (919) 939-42-82

г. Курган,
ул. Омская, 171 В,
8 (929) 225-92-75,
8 (913) 973-12-99

Алтайский край,
г. Камень-на-Оби,
8 (905) 083-16-75

Искусство «ловить» цены или управление урожайностью?

В январе компания «Сингента» провела двухдневный вебинар по актуальным вопросам возделывания яровых зерновых и ярового рапса в условиях Урала и Сибири. Однако прежде чем специалисты поделились рекомендациями по защите растений, участники мероприятия обсудили с экспертом ситуацию на рынке зерновых и масличных в России и мире, текущие тенденции. Сегодня мы представляем нашим читателям некоторые из выступлений спикеров вебинара и даем возможность подумать над тем, какие инструменты ведения агробизнеса кажутся наиболее эффективными для достижения финансового успеха.

Михаил Григорьев, менеджер компании «Сингента» по исследованию рынка:

По итогам урожая 2021 года производство **пшеницы** в России, Казахстане, США и Канаде существенно снизилось — в совокупности на 26 млн тонн, в то же время Украина и ЕС прибавили 20 млн тонн. Таким образом, страны Северного полушария по итогам 2021 года снизили производство. По этой причине с июля по ноябрь существенно выросли мировые цены на пшеницу. Но сейчас идет определенное охлаждение рынка, потому что в двух крупнейших странах-экспортерах из Южного полушария, Австралии и Аргентине, собран хороший урожай. В Австралии он выше прошлогоднего рекордного уровня на 3 %, в Аргентине — на 13,6 %, близко к рекорду. В середине декабря цены начали медленно снижаться: рынок осознал, что в мире нет чрезмерного дефицита пшеницы.

Но, к сожалению, российские сельхозпроизводители получают не все доходы от мировой конъюнктуры. Механизм плавающей экспортной пошлины введен в нашей стране с июня 2021 года. Его формула следующая: до 200 долларов на базисе FOB в глубоководных портах юга России рынок функционирует без пошлины, однако когда цена становится выше 200 долларов, 70 % от этого превышения забирает государство. При таком механизме экспортной пошлины на пшеницу цены внутри страны остаются относительно стабильными при любых значительных колебаниях мировой цены на эту зерновую культуру.

Прогноз средней экспортной цены на текущий год, до июля, — около 310–320 долларов за тонну, цена за вычетом пошлины составит примерно 233–236 долларов для российских экспортеров. На 2022/23 маркетинговый год средняя экспортная цена может быть около 260 долларов (218 после вычета пошлины), а

к 2023/24-му может опуститься и до 200–240 долларов. Другими словами, если вдруг цепочки поставок наладятся, средства защиты растений и удобрения будут доступными, погода сложится благоприятная, то вполне возможно, что цены стабилизируются до уровня, к которому мы привыкли в последнее десятилетие. Точно такая же формула, как для пшеницы, только с ценой отсечения 185 долларов, действует для кукурузы и ячменя. Пошлина меняется каждую неделю.

В Сибирском федеральном округе в 2021 году был отличный урожай и пшеницы, и ячменя. Ячмень вырос в производстве на 16,1 %, пшеница — на 13,8 %. Будем надеяться, что в следующем году тоже будет хороший урожай.

Скорее всего, цены до конца сезона будут немного изменяться, но экспортный режим построен таким образом, что сильных колебаний не будет, и, соответственно, на ближайшие годы доходность сельхозпроизводителей будет определяться больше не ценой, а урожайностью с гектара.

Озимые мало сеют в СФО, но они важны для общего валового сбора и цены. Стоит отметить, что озимых осенью 2021 года посеяно на 900 тыс. га меньше, чем в 2020 году. Это вроде бы должно негативно влиять на урожай, однако стоит отметить, что в следующем сезоне аналитические агентства пока прогнозируют производство пшеницы в России на уровне 78–82 млн тонн.





На российском рынке масличных культур особняком стоит **подсолнечник**. По данным МСХ США, мировое производство данной культуры по итогам минувшего сезона выросло более чем на 16 %. По сути, это рекордное производство культуры, которое увеличилось во всех странах, за исключением Аргентины. На Украине рост составил 24 %, в России — почти 17 %. Больше обычного подсолнечника произведено в Румынии и Болгарии. Такое существенное повышение производства могло бы означать сильное снижение цены на подсолнечник, точнее на подсолнечное масло, но падения мировых цен на масла пока не происходит по причине засушливых погодных условий в Южной Америке и, как следствие, повышения котировок соевых бобов.

В России с сентября 2021 года для экспорта подсолнечного масла предусмотрен демпферный механизм. Его действие рассчитано на один сезон (до 31 августа), и по своей силе оно гораздо мягче, чем для зерновых, по причине высокой индикативной цены — 1000 долларов за тонну на базисе FOB в глубоководных портах юга России. Размер пошлины определяется ежемесячно и на январь текущего года составил 280,8 долл./т, на февраль — 251,4. Действует экспортная пошлина 50 % и на сам подсолнечник, она запретительного характера.

Таким образом, система пошлин выступает барьером для повышения цены внутри страны. Единственное, что может поменять ситуацию, это, как сейчас случилось, увеличение курса доллара по отношению к рублю — цена может подрасти. Конечно, давит большое производство в стране, и в какой-то момент мы увидим снижение внутри страны, независимо от внешней конъюнктуры. В краткосрочном периоде совершенно точно будет незначительное увеличение цен на подсолнечник, но фундаментально, повторюсь, большое производство культуры будет давить на рынок.

Рынок **сои** важен для Сибири и Дальнего Востока. Цены в последние полгода после бурного роста имели тенденцию к снижению, что связано с меньшим объемом закупок Китаем, но в последние месяцы цена пошла вверх из-за неблагоприятных погодных условий в Южной Америке. Это произошло буквально в последний месяц, там засуха. Как это отразится на внутренней цене на сою? На Дальнем Востоке цена по-прежнему будет реагировать на внешнюю конъюнктуру с поправкой на экспортную пошлину 20 %, так как альтернатив экспорту в Китай нет.

Мировое производство **рапса** по итогам 2021 года снизилось на 4 млн тонн по причине неурожая у крупнейшего производителя данной

культуры — Канады, где снижение составило 35,3 %. При этом Евросоюз, например, нарастил производство рапса на 6,5 %, Австралия — на 22,2 %, Украина — на 10,9 %, Россия — на 9,1 %. Мировые цены на рапс находятся на рекордном уровне именно из-за недобора в текущем сезоне в Канаде. В следующем году возможно снижение котировок к уровню сезона 2020/21 года или ниже при отсутствии погодных катаклизмов. Внутренние котировки рапса сейчас выше сои и подсолнечника по причине конъюнктуры мирового рынка. Дальше все-таки, думаю, будет снижение, но цены останутся на очень привлекательном для сельхозпроизводителей уровне. Экспортная пошлина на рапс составляет 30 %, но не менее 165 евро/тонна, и действует с 1 июля 2021 года по 31 августа 2022 года. Нельзя сказать, что она запретительная, но сельхозпроизводители и переработчики, действуя в одной цепочке, конечно, предпочитают вывозить на экспорт уже продукты переработки, в частности масло.

Увеличение производства рапса в Сибири более чем на 30 % в текущем сезоне при высоких ценах, вероятнее всего, станет стимулом для дальнейшего расширения посевных площадей в 2022 году. Не стоит ожидать таких же цен, как сейчас, но все-таки они будут очень достойные, если взять среднесезонные тенденции.

Альбина Куликова, генеральный директор ООО «Информационный центр “Органика”»:

- Рапс сегодня — очень привлекательная культура для многих стран, например для ЕС, Китая, Монголии. Развитию рапса мы в некоторой степени обязаны КНР, которая побудила нас заниматься масличными. С 2014 года сельхозпроизводители начали значительно увеличивать посевные площади под рапсом. Так, в Новосибирской области с 2018 по 2021 год, с небольшим падением в 2020 году, шел рост масличного клина, многие аграрии настолько увлеклись рапсом, что сделали его монокультурой. Естественно, в такой ситуации возникают сильные фитосанитарные риски. Напомним, что сильнейшее развитие вредителей заставило некоторых фермеров многократно обрабатывать свои площади, кто-то и вовсе принимал решение запахать поля. Тем не менее, в 2021 году началось субсидирование масличных культур, в том числе Новосибирская область попала в этот проект: дотируется производство сои и рапса. Соя — достаточно стабильная культура в Новосибирской области, увеличения посевных площадей не наблюдается в течение последних четырех лет, а вот клин рапса расширяется.

В регионе за последние 2–3 года сделал очень большой рост лен, его посевы занимают почти 180 тысяч га. Это связано с тем, что лен — единственная культура, которая экспортируется в ЕС и Китай и на которую не введены пошлины.

В 2021 году в малой степени осуществлялся экспорт рапса в качестве сырья в Китай, однако произошло увеличение экспорта масла из рапса и увеличение спроса со стороны перерабатывающих предприятий на внутреннем рынке. Эта тенденция, скорее всего, продолжится и в 2022 году, хотя по-прежнему остается заинтересованность в экспорте рапса как сырья. В основном из нашего региона экспортируют масличные, зерновые и зернобобовые культуры. В 137 млн долларов оценивается экспорт масличных культур, и это неплохой показатель для развития сельскохозяйственного сектора. География поставок имеет широкий спектр и включает в себя страны как в западном, так и в восточном направлении. Ежегодно Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор) ведет переговоры со многими странами по согласованию порядка и номенклатуры требований. Так, по показателям качества продукции согласованы требования с 74 странами, по карантину растений — с 115 странами; по показателям безопасности требования определены у 88 стран. Они различны.

Например, для кого-то очень важно наличие/отсутствие ГМО. Китай в этом вопросе очень требователен, необходим документ, подтверждающий содержание или отсутствие ГМО; этот показатель затем отслеживается при входных лабораторных исследованиях. А для Вьетнама главным фактором является остаточное количество пестицидов.

Экспорт в Китай заслуживает особого внимания. Эта республика для нас является ближайшим соседом, и его экспортный потенциал далеко не раскрыт. Мы имеем достаточный запас посевных площадей и можем их увеличивать, научились технологически подходить к масличным культурам и грамотно использовать средства защиты растений. Для успешного экспорта необходимо соблюдать санитарные и фитосанитарные правила, которые устанавливают контрольные структуры Китая, а также все регистрации, аттестации должны входить во ФГИС Россельхознадзора — систему «Цербер».

Китай сеет почти 7 млн га рапса, занимается его производством очень основательно, 50 % всего рапса используется как пищевой продукт. КНР получает от 13 до 14 млн тонн, но этого явно недостаточно. В прошлом году китайцы завезли много рапса из Канады. Ведение экспортной пошлины лишило российских экспортеров некоторой конкурентоспособности по сравнению с другими странами.

Строгий фитосанитарный контроль, борьба с карантинными организмами, усиление контроля за регламентами применения пестицидов — это не только требования КНР, но и общемировые тенденции, и им необходимо следовать как на внутреннем рынке страны, так и при экспортно-импортных операциях.

Ольга Воблова, к. с.-х. н., ведущий эксперт компании «Сингента» направления инсектицидов:

- Главной проблемой, с которой аграрии не всегда справляются при выращивании рапса, являются вредители. Если говорить об инсектицидах компании «Сингента», то у нас есть протравители семян, которые контролируют ранних вредителей и не влияют на показатели качества урожая, остаточное количество химикатов. Обычно проблемы возникают при применении продуктов во второй половине вегетации.

Вообще стоит отметить, что у рапса очень много вредителей. Для их контроля нужно защитить культуру, но при этом не затронуть опылителей и сделать так, чтобы остаточное количество пестицидов было минимальным, чтобы мы могли экспортировать и в Китай, и ЕС. Если мы собираемся экспортировать рапс, то риски надо закладывать изначально.

Вредители рапса: долгоносик серый многоядный, капустная моль, капустная тля, луговой мотылек, рапсовый цветоед, скрытнохоботник семенной и стеблевой, белянки капустная и репная, листоед, крестоцветная блошка, рапсовый пилильщик, рапсовый листоед, клопы. Чем раньше начнем обработку от рапсового цветоеда, тем лучше, тем меньше пестицидов останется в продукте. Рапсовый цветоед выходит достаточно рано, при прогревании почвы до плюс 8 градусов, на рапс переселяется при установлении дневных температур выше плюс 15 градусов. Жука интересует рапс начиная с фазы бутонизации, в этот момент он уже переселяется на растение. Жук находится внутри цветка и ест пестики и пыльники еще до того момента, как цветок раскроется. Этот вредитель очень прожорливый, и чем больше жук ест, тем больше дает потомства. Личинки тоже питаются пыльниками, а если их очень много, они могут съесть и пестики.

Исследований очень много, вредители есть везде, где выращивается рапс. Считается, что 5 жуков на растение снижают урожай на 16 %, 20 жуков — на 50 %. Один жук в среднем съедает 9 стручков, личинка съедает намного меньше; она ест один цветок и не уходит на другой. Самая опасная часть популяции — жуки.

Есть еще сопутствующий вид — скрытнохоботник. Он появляется позже, откладывает в зачаток стручка яйцо, из него появляется личинка и питается зерном рапса. Здесь нужен контроль за обоими вредителями; в каких-то зонах они совпадают по времени, в каких-то нет.

Вариантов защиты два. Если мы говорим об остаточных количествах пестицида, то в разных странах разные требования. Наши регламенты рассчитаны на наши внутренние требования. На остаточное количество влияют норма расхода, количество обработок за сезон и период ожидания от обработки до уборки. У нас требования выше, чем в Китае. Так, системный препарат ПЛЕНУМ® при соблюдении регламента применения позволяет гарантированно получить экспортный продукт и не допустить отравы опылителей. Оптимальная фаза для контроля жука — начало бутонизации. Еще цветения нет и мы вносим ПЛЕНУМ®, то пчел это никак не коснется. Препарат относится к третьему классу опасности, поэтому важно закрыть пчел лишь на два часа после обработки поля — затем культуры становятся уже безопасными для опылителя.

AGRATOR



СТЕРНЕВАЯ ШИРОКОЗАХВАТНАЯ ПОСЕВНАЯ КОМПЛЕКС

- До 35 га посева на одной загрузке (при посеве только семян, без удобрений).
- Ширина захвата от 9 м до 18 м. Бункер емкостью 8 или 12 куб.м.
- Отличная мобильность. Не требуются сеяльщики и грузчики.
- Собственный шнек-загрузчик от гидросистемы трактора.
- Высокая производительность до 24 га/час.
- Быстрый перевод в транспортное положение.
- Возможность одновременного внесения стартовой дозы минеральных удобрений до 100 кг/га.

TILLERDISK



КОМБИНИРОВАННЫЙ ПОСЕВНОЙ КОМПЛЕКС

- За один проход выполняет обработку почвы на глубину заделки стрельчатыми лапами, прикатывание и выравнивание трубчатым катком, посев дисковыми сошниками, внесение стартовой дозы удобрений, прикатывание лент посева.
- Для посева зерновых культур по традиционной и минимальной технологии возделывания с междурядьем 15 см.
- Двухдисковые сошники обеспечивают точное заглубление, копирование рельефа.
- Индивидуальная прикатывающая система с механизмом регулировки глубины позволяет точно и качественно уплотнить верхнюю часть пахотного слоя и улучшить контакт семян с почвой.
- Оснащен новым четырехконтурным высевальным аппаратом.
- Четырехтрубная система высева позволяет отказаться от центрального распределителя, что исключает травмирование семян, равномерно распределяет посевной материал между сошниками.

- Ширина захвата от 6,6 до 16 метров.
- Обработка почвы, посев, внесение удобрений, боронование, прикатывание за один проход по полю.
- Посев под лапу по необработанной и обработанной почве, посев яровых и озимых за один проход по стерне.
- При использовании в качестве культиватора - глубина обработки до 15 см.
- Пространственная рама, шнек-загрузчик высокой производительности, бункер емкостью 8 или 12 куб.м.

AGRATOR DISK



ДИСКОВАЯ ПОСЕВНАЯ КОМПЛЕКС

- Посев с предпосевной культивацией и двойным прикатыванием.
- За один проход выполняет обработку почвы на глубину заделки стрельчатыми лапами, прикатывание и выравнивание трубчатым катком, посев дисковыми сошниками, внесение стартовой дозы удобрений, прикатывание лент посева.
- Конструктивно состоит из двух частей: модуля обработки почвы и посевного модуля.
- Энергосберегающий посевной комбайн «все в одном» с высоким качеством обработки почвы и посевного модуля.

AGRATOR КЗС



КОМБИНИРОВАННЫЙ ПОСЕВНОЙ КОМПЛЕКС

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



AGROMASTER

www.pk-agromaster.ru

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

Европейское качество - российская цена!

Золотарник канадский: экспансия агрессора



На территории Беларуси инвазивные золотарники представлены комплексом видов (в основном золотарник канадский (*Solidago canadensis* L.) и золотарник гигантский (*S. gigantea* Ait.)), в котором наиболее часто отмечается золотарник канадский и межвидовые гибриды, возникшие естественным путем. Эти североамериканские виды активно расширяют ареал на территории страны с конца XX века, заселяя пустоши, обочины дорог, лесные поляны, сады и парки, суходольные и пойменные луга, берега водоемов, образуя местами сплошные заросли на значительной площади. Золотарник обыкновенный (*S. virgaurea* L.) – аборигенный вид белорусской флоры.

Золотарник канадский или солидаго канадское, золотушник канадский или сумнік канадскі (*Solidago canadensis* L.) – многолетнее травянистое растение семейства Астровые (Asteraceae). Корневая система – корневищная, расположена на глубине 25-30 см. Наиболее распространенный в европейской части – инвазивный вид. Стебель зеленый, округлый, прямостоячий, высотой 80-140 см, ветвящийся в верхней трети, по всей длине густо облиственный. Листья к обоим концам суженные, на верхушке заостренные, нижние короткочерешковые длиной 5–12 см, верхние сидячие длиной 2–8 см с тремя продольными жилками. В генеративную фазу вступает на втором году жизни, формируя по 2–3 цветonoса. В оптимальных условиях на

четвертый и пятый год образует заросли, которые могут иметь до 300 продуктивных стеблей на 1 кв. м и существовать свыше 100 лет. Цветет в конце июля – начале августа и до октября. Соцветия – косопирамидальные метелки 12–40 см длиной, состоят из корзинок ярких желтых цветков. Цветки собраны в корзинки, в однобоких дугобразно изогнутых кистях, которые образуют верхушечное широкометельчатое соцветие в виде пирамиды. Цветки обоопольные, желтые, 5 краевые ложноязычковые, срединные трубчатые. Обёртки чашевидные, длиной 2-3 мм. Венчик трубчатых цветков правильный с пятью мелкими лепестками. Тычинок пять. Плод – узкоцилиндрическая ребристая семянка без эндосперма длиной 1–1,5 мм, с хохолком, состоящим из многочис-

В египетских бытописаниях времен царя Рамзеса II (1400 год до нашей эры) говорилось, что «черви уничтожили половину урожая пшеницы, а гиппопотамы съели оставшуюся; поля кишат крысами и кузнечиками» (цит. по Росс и др., 1985). В ряде случаев вредные организмы оказывали прямое влияние на развитие и благосостояние отдельных народов и государств. Такие вредители, как саранча, и такие болезни растений, как «запал» и мучнистая роса, упоминаются в Библии. Древние греки и римляне знали болезнь злаковых (ржи) под названием «Огонь святого Антония» — спорынью, которая могла при попадании в хлеб вызывать сильные отравления. Издавна известна «гниль картофеля» (на современном языке — фитофтороз), которая, приобретая размах эпифитотии в Европе в середине XIX столетия, настолько поразила картофель в Ирландии, что 1,5 миллиона ирландцев, чтобы не умереть с голода, эмигрировали за океан в Новый свет. Подсчитано, что в современных условиях на планете обитают около 30000 видов сорных растений. Достаточно на год-два оставить посевы или посадки без надлежащей защиты растений, как они переходят в разряд «испорченных».

Профессор С. Я. Попов, 2003 г.

ленных волосков. Всхожесть семян невелика – до 3%, особенно среди плотной растительности. Отличается высокой зимостойкостью. Переносит длительные засухи в летний период. Золотарник теневынослив, но предпочитает открытые места, опушки леса. Опыляется насекомыми. Плодовитость – более 10 тысяч семян на одном генеративном побеге. Анемохор (растения, у которых плоды, семена и споры распространяются ветром). Типичные местообитания – обочины автомобильных и железных дорог, заброшенные поля, опушки лесов, берега водоемов. Золотарник канадский хорошо отличается от золотарника обыкновенного мелкими (не более 3-4 мм в диаметре вместо 13-14 мм) и многочисленными корзинками с почти незаметными язычковыми цветками, отчего соцветие кажется состоящим не из «цветков», а желтых, золотистых шариков, довольно плотно собранных в дуговидно изогнутое соцветие на многочисленных верхушечных веточках. Высокая жизнеспособность золотарника канадского позволяет ему сохраняться даже в экстремальных условиях. Так, например, после пожаров или иных стихийных бедствий, первым восстанавливается именно золотарник. Это свойство сделало солидаго инвазивным видом.

Золотарник гигантский (*Solidago gigantea* Aiton). Корневищный травянистый многолетник. Отличается от предыдущих видов большой высотой стеблей (до 250 см), которые часто сизоватые или красноватые и разветвляются только в области соцветия. Листья все сидячие, узколанцетные, с тремя жилками, длиной 8–10 см и шириной 1–1,5 см, кверху становятся меньше. Соцветия – широко-пирамидальные метелки, состоят из собранных в длинные кисти корзинок ярких желтых цветков. Плод – цилиндрическая семянка. Заселяет увлажненные местообитания – луга, пойменные леса или берега рек. В Европе известен с XIX в. Считается опасным инвазивным видом в Швейцарии, Австрии и Германии. В Беларуси встречается нечасто. В верхнем слое (10–20 см) почвы *S. gigantea*, в отличие от *S. canadensis*, образует длинные плагиотропные фиолетовые или красноватые корневища. Одно растение формирует за год от 3 до 50 корневищ. При неблагоприятном воздействии на растение число образующихся корневищ возрастает. Корневища достигают длины до 90 см и диаметра 1 см, часто ветвятся. На корневищах образуются почки (до 2,2 на 1 см), наибольшая их густота отмечается у основания стебля и на конце корневища. От золотарника канадского хорошо отличается наличием корневищ, голым стеблем с беловатым налетом, неопушенной нижней стороной листа, более плотной архитектурой соцветия и коричневатым оттенком паппуса. Цветоножки у него мельче, а листочки обертки более крупные. Золотарник гигантский зацветает нередко раньше золотарника канадского, обычно во второй декаде июля, и к середине августа уже часто бывает в стадии отцветания и плодоношения (период цветения у него менее растянутый).

Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь большое внимание уделяет системной работе по предупреждению расширения ареала распространения основных инвазивных видов. Работы по ограничению распространения численности инвазивных растений борщевика Сосновского, золотарника канадского, эхиноцистиса лопастного и др. на территории республики регламентируются ТКП 17.05-03-2020 (33140) «Требования к проведению работ по ограничению распространения и численности инвазивных растений (борщевика Сосновского, золотарника канадского, эхиноцистиса лопастного и других инвазивных растений) различными методами» и другими информационными памятками проведения мероприятий по регулированию распространения и численности конкретных инвазив-

ных видов. По мнению экспертов, если своевременно и качественно не провести весь комплекс мероприятий, скорость экспансии и расширение мест произрастания агрессивных видов растений будет расти на 15–20 % в год (www.minpriroda.gov.by).

Резерватом инвазивных видов сорных растений: борщевика Сосновского (*Heracleum sosnowskyi* Manden.), золотарника канадского (*Solidago canadensis* L.), мелколепестника канадского (*Erigeron canadensis* L.), ослинника двулетнего (*Oenothera biennis* L.), эхиноцистиса лопастного (*Echinocystis lobata* (Michx.) Torr. et Gray) или «бешеного огурца») – на территории республики являются земли несельскохозяйственного пользования (полосы отчуждения, линии электропередач, трассы газо- и нефтепроводов, насыпи железных и шоссейных дорог, аэродромы и др. промышленные территории), в том числе и в населенных пунктах.

Факторы агрессивности и особенности инвазивности вида. Агрессивному распространению золотарника канадского в Беларуси способствуют несколько факторов. Во-первых, у него (как и у борщевика Сосновского) нет так называемых естественных врагов из числа растений-конкурентов и насекомых-вредителей. Во-вторых, каждый куст золотарника производит до 100000 семян, которые отличаются очень высокой всхожестью – до 95%. В-третьих, корневища золотарника выделяют ядовитые вещества, подавляющие рост других растений. Вследствие этого исчезает большинство луговых насекомых, птиц, мелких млекопитающих. Таким образом, занимая новую территорию, золотарник полностью изменяет его животный и растительный мир.

Экологические особенности золотарников, обуславливающие их инвазивность:

- высокая конкурентоспособность, быстрый рост, способность расти скуленно и вытеснять другие (аборигенные) растения;
- постоянный процент растений, которые цветут и обеспечивают семенами;
- высокая плодовитость, позволяющая одному растению инициировать биологическую инвазию. На одном растении ежегодно образуется от 5 до 20 тыс. семян с высокой всхожестью, скорость экспансии золотарника достигает несколько десятков гектаров в год;
- очень высокий процент прорастающих семян, независимо от того, где эти семена вызрели;
- распространение семян с помощью ветра.

Благодаря этим чертам, а также деятельности человека, приводящей к

ускорению распространения семян, золотарники канадский и гигантский способны к стремительной биологической инвазии, заселяя все новые и новые территории.

По степени опасности для окружающей среды золотарник канадский находится в одном ряду с борщевиком Сосновского, а по степени агрессивности – его превосходит. Золотарники канадский и гигантский включены в «Список инвазивных видов ЕРРО» (European and Mediterranean Plant Protection Organization – европейская организация по защите растений), где перечислены чужеродные виды, наносящие серьезный ущерб аборигенным растениям, окружающей среде и биологическому разнообразию в целом. Страна, где произрастают золотарники, рекомендовано принять меры по предотвращению их дальнейшей интродукции и распространения. Как показывает модель развития золотарника, разработанная учеными НАН Беларуси, в настоящее время он находится на пике своего распространения. Если не принять меры, то ежегодно площадь произрастания золотарника будет увеличиваться на 10–15% в год.

По данным маршрутных обследований (2015–2021 гг.) лаборатории герботологии РУП «Институт защиты растений», инвазивные виды сорных растений в последнее время все чаще встречаются в посевах сельскохозяйственных культур. Следует отметить широкое распространение золотарника и мелколепестника канадских на «рудеральных землях» и мелколепестника канадского на пашне – практически повсеместно (особенно в посевах зерновых культур). Отмечается распространение (продвижение) ослинника двулетнего с южной агроклиматической зоны в центральную. Переход рудеральных сорных растений в сеgetальные вызывает озабоченность аграриев и требует дополнительных затрат на борьбу с ними в посевах полевых культур как механическим, так и химическим методом. Поэтому важным элементом ограничения распространения инвазивных видов является усиление комплекса предупредительных и истребительных мероприятий в местах резервата.

Химический контроль золотарника канадского. Действующий «Государственный реестр средств защиты растений (пестицидов) и удобрений, разрешенных к применению на территории Республики Беларусь» предлагает ассортимент общеистребительных гербицидов для применения на землях несельскохозяйственного пользования на основе трех действующих веществ (глифосата, имазапир и сульфометурон-метила кислоты).

В этой связи большой практический интерес представляет оценка биологической эффективности гербицидов сплошного действия в производственных условиях против золотарника канадского в нормах против однолетних и многолетних злаковых и двудольных сорных растений для земель несельскохозяйственного назначения: имазапирсодержащих гербицидов Шквал, ВК – 2,0-2,5 л/га (имазапир, 250 г/л), АО «Щелково Агрохим», Россия и Грейдер ВГР – 2,0-2,5 л/га (имазапир, 250 г/л), АО Фирма «Август», Россия; глифосатсодержащих препаратов Вольник Смарт, ВР – 1,8-2,6 л/га (глифосат, 545 г/л), ООО «Франдеса», Беларусь и Спрут Экстра, ВР – 1,8-2,6 л/га (глифосат кислоты / в виде калийной соли /, 540 г/л), АО «Щелково Агрохим», Россия.

В условиях 2020 г. численность золотарника канадского до применения имазапирсодержащих гербицидов составляла 16,7-38,0 шт./м².

Количество стеблей золотарника канадского через месяц после применения гербицида Грейдер, ВГР – 2,0-2,5 л/га снизилось на 71,0-77,4%, вегетативная масса уменьшилась на 76,4-86,7%. Через два месяца после внесения золотарник канадский погиб на 70,8-85,4% по численности и 89,0-92,0% по массе. Применение гербицида Шквал, ВК – 2,0-2,5 л/га обеспечило снижение численность золотарника канадского через 30 дней после внесения на 56,5-71%, массы – на 67,1-79%. Через 60 дней золотарник канадский погиб на 89,6-93,8%, его масса уменьшилась на 96,6-96,8%.

В условиях 2021 г. через 30 дней после применения Грейдера, ВГР (2,0-2,5 л/га) гибель золотарника канадского составила 46,9-53,1%, масса уменьшилась на 76,7-82%. При втором учете через 60 дней после внесения Грейдера, ВГР численность золотарника канадского снизилась на 79,4-81,4% (масса – на 93,8-94,6%). Внесение Шкала, ВК (2,0-2,5 л/га) при учете через месяц позволило снизить численность золотарника канадского на 66,4-68,1%, а его массы на 89,0-90,4%. Через 60 дней после внесения гибель золотарника канадского составила 87,3-91,2% (по численности) и 96,5-98% (по массе) (таблица 1).

Однако в последующий период после применения имазапирсодержащих гербицидов освободившуюся экологическую нишу одним из первых вновь занимает золотарник канадский. Для дальнейшего контроля, которого могут быть использованы глифосатсодержащие гербициды по уязвимым фазам сорняка.

В условиях 2020 г. численность золотарника канадского до внесения глифосатсодержащих гербицидов составляла 10,0-18,0 шт./м², высотой 20-40 см. Через 30 дней после внесения Спрут Экстра, ВР (1,8-2,6 л/га) гибель золотарника канадского составила 100% при гибели в ва-

Таблица 1 - Эффективность имазапирсодержащих гербицидов против золотарника канадского на землях несельскохозяйственного пользования (полевые опыты, РУП «Институт защиты растений», 2020-2021 гг.)

Год исследо- ваний	Коли- чество дней после обработ- ки	Высота золотар- ника канад- ского при обработ- ке, см	Вариант без примене- ния гербици- дов *	Грейдер, ВГР – 2,0 л/га	Грейдер, ВГР – 2,5 л/га	Шквал, ВК – 2,0 л/га	Шквал, ВК – 2,5 л/га
Гибель, % к варианту без применения гербицидов							
2020	30 дней	25-40	41,3	71,0	77,4	71,0	56,5
	60 дней		32,0	70,8	85,4	93,8	89,6
2021	30 дней	15-30	75,3	46,9	53,1	66,4	68,1
	60 дней		68,0	79,4	81,4	87,3	91,2
Снижение массы, % к варианту без применения гербицидов							
2020	30 дней	25-40	625,7	76,4	86,7	79,0	67,1
	60 дней		759,0	89,0	92,0	96,8	96,6
2021	30 дней	15-30	1193,7	82,0	76,7	89,0	90,4
	60 дней		1433,0	93,8	94,6	96,5	98,0

Примечание: * в варианте без применения гербицидов численность древесно-кустарниковой растительности (шт./м²), и масса (г/м²).

Таблица 2 - Эффективность глифосатсодержащих гербицидов против золотарника канадского на землях несельскохозяйственного пользования (полевой опыт, РУП «Институт защиты растений», 2020 г.)

Количество дней после обработки	Высота золотарника канадского при обработке, см	Вариант без применения гербицидов *	Вольник Смарт, ВР – 1,8 л/га	Вольник Смарт, ВР – 2,6 л/га	Спрут Экстра, ВР – 1,8 л/га	Спрут Экстра, ВР – 2,6 л/га
Гибель, % к варианту без применения гербицидов						
30 дней	20-40	26,7	47,5	82,5	100	100
Снижение массы, % к варианту без применения гербицидов						
30 дней	20-40	675,0	85,6	96,2	100	100

Таблица 3 - Эффективность гербицида Гроза Ультра, ВР против золотарника канадского на землях несельскохозяйственного пользования (полевой опыт, РУП «Институт защиты растений», 2021 г.)

Количество дней после обработки	Высота золотарника канадского при обработке, см	Вариант без применения гербицидов *	Вольник Смарт, ВР – 1,8 л/га	Вольник Смарт, ВР – 2,6 л/га	Гроза Ультра, ВР – 1,8 л/га	Гроза Ультра, ВР – 2,6 л/га
Гибель, % к варианту без применения гербицидов						
30 дней	30-70	74,0	78,4	85,6	77,5	73,9
60 дней	до 50	104,0	100	100	100	100
	выше 50		61,5	52,6	50,0	56,4
Снижение массы, % к варианту без применения гербицидов						
30 дней	30-70	1210,7	89,8	88,6	85,2	79,2
60 дней	до 50	2133,7	100	100	100	100
	выше 50		69,8	65,1	56,0	69,2

Примечание: * в варианте без применения гербицидов численность древесно-кустарниковой растительности (шт./м²), и масса (г/м²).

риантах с гербицидом Вольник Смарт, ВР (1,8-2,6 л/га) на 47,5-82,5 % (по численности) и на 85,6-96,2% (по массе) (таблица 2).

В 2021 г. исходная численность золотарника канадского перед применением гербицидов Вольник Смарт, ВР и Гроза Ультра, ВР была высокой и составляла 48,0-62,0 шт./м², при высоте растений 30-70 см.

Численность золотарника канадского через 30 дней после применения Грозы Ультра, ВР (1,8-2,6 л/га) снизилась на 73,9-77,5, масса – на 85,2-79,2, при гибели в

вариантах Вольник Смарт, ВР (1,8-2,6 л/га) на 78,4-85,6% (по численности) и на 88,6-89,8% (по массе) (таблица 3).

Следует отметить, что ко 2-му учету (через 60 дней) растения золотарника канадского, высота которых на момент обработки не превышала 50 см, погибли на 100% во всех вариантах опыта. Из оставшихся стеблей золотарника канадского (у растений, высота которых на момент обработки была выше 50 см) из боковых или прикорневых почек началось боковое побегообразование.

Численность золотарника канадского после применения Грозы Ультра, ВР (1,8-2,6 л/га) снизилась на 50,0-56,4%, масса – на 56,0-69,2%. В вариантах (Вольник Сمارт, ВР – 1,8-2,6 л/га) гибель золотарника канадского составила 52,6-61,5% (по численности) и 65,1-69,8% (по массе).

В результате проведенных двухлетних исследований (2020-2021 гг.) установлено, что имзапирсодержащие гербициды в нормах 2,0-2,5 л/га обладают пролонгированным действием и максимальной эффективностью против золотарника канадского достигают через два месяца после внесения, при этом гибель золотарника канадского составляет 70,8-93,8% (по численности) и 89,0-98% (по массе). При применении глифосатсодержащих гербицидов (в нормах 1,8-2,6 л/га) через 30 дней после внесения гибель золотарника канадского составила 47,5-100% (по численности) и 85,2-100% (по массе). Через два месяца после внесения глифосатов гибель золотарника канадского высотой до 50 см составила 100%, растения выше 50 см погибли на 50,0-61,5% (по численности) и 56,0-69,8% (по массе).

«Инновационное опрыскивание» против агрессивных видов. Современные интеллектуальные технологии открывают новые возможности не только для аграрной отрасли. Например, новейшие дроны-опрыскиватели XAG V40 и P40, DJI Agras T10, T20 и T30 при рабочей высоте полета 1,5-3,0 м над обрабатываемой растительностью могут применяться как для сплошной, так и для точечной (куртинной) обработки нежелательной рудеральной и инвазивной растительности. Незаменимым будет вездеход-опрыскиватель БОРЩЕВИК «РОСА» с трехсекционной штанговой системой опрыскивания шириной 7,5 м с возможностью ручного внесения при подаче рабочего раствора от стоячей машины. Кроме того на обширных территориях несельскохозяйственного назначения при использовании общестребиельных гербицидов наряду с классическими штанговыми (навесными, прицепными и самоходными) опрыскивателями в условиях отсутствия нецелевых объектов могут применяться вездеходы-опрыскиватели вентиляторного типа семейств Туман или Роса. Представляют большой практический интерес навесные и прицепные опрыскиватели ООО «Заря» г. Миасс (www.zarya-miass.ru) с комплектами роторной аппаратуры «Заря» (расстояние между распылителями 1,5 м) и «Радуга» (расстояние между распылителями 3 м) для мелкокапельного распыления. Оборудование предназначено для выполнения работ по защите растений наземным опрыскиванием с пониженными расходами рабочей жидкости: комплектом аппаратуры «Заря» (10-140 л/га), «Радуга» (5-80 л/га). Для обработки магистральных трубопроводов от сорной растительности ООО «Заря»

разработан специальный опрыскиватель ЗАРЯ-ОН-1000-12-Т170.

Новинки производителей сельхоздронов. Компания XAG на внутреннем рынке поднебесной в декабре 2021 г. презентовала новинки беспилотников 2022-го модельного года доступные для мировых продаж. Новое поколение сельскохозяйственных дронов XAG P100 и V50 продолжает модульную компоновку предыдущих моделей XAG P80 и V40. Полетная платформа в зависимости от выполняемых задач может оснащаться сменными блоками для картографирования, разбрасывания удобрений (семян) и опрыскивателя для внесения СЗР. Роботизированная платформа XAG R150 также получила значительную модернизацию. Наземный сельскохозяйственный беспилотник R150 оснащен системой управления SuperX4 Pro, радаром MMV 4D для обхода препятствий, с более совершенной системой опрыскивания. R150 может работать как в автоматическом режиме, так и управляться вручную. Кроме того XAG делает ставку на систему оперативного, качественного и доступного гарантийного и постгарантийного обслуживания.

Новинкой от DJI в будущем сезоне станет Agras T40. Характерной особенностью данной модели является четырехлучевая конструкция с бивинтовыми фермами способствующая образованию сильных вихревых потоков, обеспечивающих достижения шлейфа распыляемых капель до целевых объектов.

Без агротехники никуда. Однако применение гербицидов не везде возможно. Запрещается их применение в местах произрастания популяций золотарников и других инвазивных видов, расположенных на землях природоохранного, оздоровительного, рекреационного и историко-культурного назначения, а также земель, расположенных в границах заказников и памятников природы, если режимами их охраны и использования запрещено применение химических средств защиты растений. В этом случае используют комплекс агротехнических мероприятий. На таких территориях возможно применение компактных мини-тракторов МТЗ-132; -112; -152 и малогабаритных тракторов МТЗ-311; -320.4 с соответствующим навесным оборудованием (в т.ч. фрезами или мульчерами) мини-погрузчиков типа Амкадор-211 и других соплатформенников, например Vobcat, оборудованных фрезой, мульчером или роторатором.

Для более сложных задач (уничтожение инвазивных видов на крутых откосах дорог, холмов и под пологом деревьев) востребована будет платформа белорусского «UNIMOG» Ш-406 от МТЗ и российских шасси 4x4 Silant и ГАЗ «Садко NEXT» с телескопической стрелой (или стрелами), оснащенной мульчерной головкой.

В мелиоративном и лесном хозяйстве для уничтожения куртин инвазивных сорных видов в труднодоступных местах открытых коллекторных систем могут применяться экскаваторы на гусеничном и пневмоходу (например, ЭО 3223 и EW -1400А и др.) со стрелой, оснащенной мульчерной головкой.

На обширных территориях ЛЭП, лесоразработок будут востребованы высокопроизводительные самоходные мульчеры-ротораторы или навесные мульчеры (ротораторы) для тракторов мощностью 80-500 л.с., в том числе для всей линейки МТЗ. Хорошо зарекомендовало себя для этих целей универсальное энергетическое средство УЭС-2-280А производства ОАО «Гомсельмаш» или АО «Брянсксельмаш» в тандеме с мульчером «Десна-Полесье» и др. импортными аналогами для измельчения древесины, пней, кустарника в лесном, энергетическом и сельском хозяйствах. На подтопляемых территориях возможно применение болотоходов с фрезами или мульчерами для подготовки торфа.

В качестве предупредительных мероприятий в сельхозпредприятиях всех форм собственности, с целью предотвращения распространения как рудеральной (в т.ч. инвазивной), так и сегетальной сорной растительности, необходимо уделять повышенное внимание качественной обработке территорий: вокруг опор ЛЭП, находящихся на пашне (при подготовке почвы и уходе за посевами), сенокосах и пастбищах (в том числе при поверхностном и коренном улучшении данных угодий); мелиоративных систем и гидротехнических сооружений; покосу обочин, откосов внутрихозяйственных дорог и прилегающих территорий.

Организациям, обслуживающим ЛЭП, автомобильные и железные дороги, мелиоративные системы, нефте- и газопроводы, теплотрассы, полигоны ТБО и их прилегающие территории, необходимо в течение вегетационного периода постоянно производить покос травянистой и кустарниковой растительности до цветения основных инвазивных и других агрессивных распространяющихся видов растений или подвергать воздействию фрез, мульчеров, ротораторов или других почвообрабатывающих орудий.

Закключение. Таким образом, проведение предупредительных, комплекса химических и агротехнических (механических) мероприятий в местах резервата инвазивных и других агрессивно распространяющихся видов (в т.ч. золотарника канадского) позволит существенно ограничить экспансию ими новых территорий, а также их распространение в посевах сельскохозяйственных культур.

Руслан КОРПАНОВ,
кандидат с.-х. наук, доцент, ведущий научный сотрудник РУП «Институт защиты растений», Республика Беларусь

официальная поддержка:



ҚР ҰКП
АТАМЕКЕН
НПП РК



АКИМАТ
АКМОЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ



АКИМАТ
КОСТАНАЙСКОЙ ОБЛАСТИ

NASEC
НАЦИОНАЛЬНЫЙ АГРАРНЫЙ
НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР



КАЗАГРОФИНАНС

AGRO CREDIT
АГРАРЛЫҚ НЕСИЕ КОРПОРАЦИЯСЫ



KAZGRAIN
Национальная ассоциация экспортеров



GREEN DAY
JAŇA DALA
Казахстанский День Поля



13-14 ИЮЛЯ, 2022

«КАЗАХСТАНСКИЙ ДЕНЬ ПОЛЯ» «JAŇA DALA/GREEN DAY 2022»

СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ДЕМОНСТРАЦИЯ

ЛУЧШИЕ АГРАРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

на демонстрационных полях ТОО «Енбек»
Аккольского района, Акмолинской области

28-29 ИЮЛЯ, 2022

на демонстрационных полях ТОО «Қазақ тұлпары»
Костанайского района, Костанайской области

организатор:

+7 701 588 54 97,
expotime.kz@gmail.com

+7 776 916 44 99,
expotime.direction@gmail.com

+7 778 562 67 36,
baskakova_l.l@mail.ru

+7 701 239 29 99,
boossly1426@gmail.com



expotime



ДОСТАВКА И ХРАНЕНИЕ
БЕСПЛАТНО*

**СРЕДСТВА
ЗАЩИТЫ
РАСТЕНИЙ**

СЕМЕНА

**ПРЕДПОСЕВНОЕ
ПРОТРАВЛИВАНИЕ
СЕМЯН**

УДОБРЕНИЯ

- Химическая обработка посевов
- Форсунки и комплектующие для полевых опрыскивателей



* Подробности по тел. ООО «Агропром-Трейд». На правах рекламы

г. Омск, ул. Мельничная, 130, оф. 1
oootdagroprom@mail.ru

тел. 33-10-56

г. Тюмень,
8 (912) 077-95-00,
8 (919) 939-42-82

г. Курган,
ул. Омская, 171 В,
8 (929) 225-92-75,
8 (913) 973-12-99

Алтайский край,
г. Камень-на-Оби,
8 (905) 083-16-75

1 из 100 родителей видит будущее своего сына в АПК

О научной карьере для своего ребенка мечтают только по 3% родителей сыновей и дочерей. В опросах сервиса по поиску высокооплачиваемой работы SuperJob приняли участие родители несовершеннолетних детей из всех округов страны.

Рассказывая о своих мечтах относительно будущего несовершеннолетних сыновей, 1% родителей видит своего ребенка в сфере сельского хозяйства.

Еще 26% родителей признались, что хотят видеть своих мальчиков специалистами сферы информационных технологий, 10% — сотрудниками военных ведомств, силовых структур или МЧС, еще 9% — медицинскими работниками. В сфере строительства и архитектуры видят своих сыновей 7% опрошенных. По 4% респондентов хотели бы, чтобы их сыновья работали в сфере экономики и финансов, на производстве или в нефтегазовой сфере. 3% родителей мечтают о научной работе для своих сыновей. Еще по 3% родителей видят карьеру сыновей в индустрии спорта или юриспруденции, 2% — в политике. По 1% респондентов хотели бы, чтобы их сыновья работали в сфере педагогики, сельском хозяйстве, религии или ветеринарии.

Каждый пятый родитель девочки видит будущее своей дочери в медицине, еще 11% — в IT, 6% — в экономике.



По 5% респондентов хотели бы, чтобы их дочери работали в индустрии спорта или юриспруденции, 4% — в силовых структурах или МЧС. О научной карьере для девочки мечтают 3%. Видеть свою дочь педагогом или специалистом нефтегазовой сферы хотят также по 3% родителей, по 2% — сотрудником сферы производства, ветеринарии или индустрии красоты. По 1% опрошенных видят своих дочерей в политике, социальной сфере и религии.

Отцы чаще хотят, чтобы сыновья строили карьеру в IT и производстве, матери — в медицине и экономике. Для дочерей отцы чаще мечтают о работе в IT и экономике, матери — в медицине и фитнес-сфере.

Место проведения опроса: Россия, все округа

Населенных пунктов: 256

Время проведения: 27 января — 2 февраля 2022 года

Исследуемая совокупность: родители сыновей в возрасте до 17 лет

Размер выборки: 1000 респондентов

Вопрос: «В какой профессиональной сфере вы хотели бы видеть в будущем вашего сына? (Если у вас несколько сыновей моложе 17 лет, ответьте, пожалуйста, кем бы вы хотели, чтобы стал старший из них)»

Вариант ответа	Все	Пол	
		муж	жен
Информационные технологии	26%	29%	22%
Силовые структуры/армия/милиция/пожарные/МЧС	10%	12%	9%
Медицина/фармацевтика	9%	7%	11%
Строительство/архитектура	7%	6%	8%
Финансы/экономика	4%	2%	5%
Производство	4%	7%	2%
Нефть/газ/ископаемые/сырье	4%	5%	2%
Спорт/фитнес-индустрия	3%	3%	4%
Наука	3%	2%	4%
Юриспруденция	3%	3%	3%
Политика	2%	3%	1%
Педагогика	1%	0%	1%
Сельское хозяйство	1%	1%	1%
Религия	1%	1%	1%
Ветеринария	1%	0%	1%
Другое	7%	6%	8%
Затрудняюсь ответить	14%	13%	17%

Место проведения опроса: Россия, все округа

Населенных пунктов: 252

Время проведения: 27 января — 2 февраля 2022 года

Исследуемая совокупность: родители дочерей в возрасте до 17 лет

Размер выборки: 1000 респондентов

Вопрос: «В какой профессиональной сфере вы хотели бы видеть в будущем вашу дочь? (если у вас несколько дочерей моложе 17 лет, ответьте, пожалуйста, кем бы вы хотели, чтобы стала старшая из них)»

Вариант ответа	Все	Пол	
		муж	жен
Медицина/фармацевтика	21%	18%	24%
Информационные технологии	11%	13%	9%
Финансы/экономика	6%	9%	4%
Спорт/фитнес-индустрия	5%	3%	6%
Юриспруденция	5%	6%	4%
Строительство/архитектура	4%	3%	5%
Силовые структуры/армия/милиция/пожарные/МЧС	4%	5%	4%
Педагогика	3%	2%	4%
Наука	3%	3%	2%
Нефть/газ/ископаемые/сырье	3%	3%	3%
Производство	2%	2%	1%
Ветеринария	2%	2%	2%
Индустрия красоты/мода	2%	2%	3%
Политика	1%	2%	0%
Социальная сфера/благотворительность	1%	1%	1%
Религия	1%	1%	1%
Другое	9%	8%	10%
Затрудняюсь ответить	17%	17%	17%

Как построить кооператив с выручкой \$179 млн

(Окончание. Начало в № 12(98))

Факторы успеха CPW (на ранних стадиях) в конкурентной среде дистрибуции.

CPW спонсировался успешным, хорошо зарекомендовавшим себя розничным кооперативом, лидером органических закупок с сильной управленческой командой.

Поддержка включала:

- обязательство приобретать продукт через CPW – в первые годы более 50 % продаж в кооперативе
- предоставление бухгалтерских, кадровых и других управленческих услуг
- приверженность профессиональному управлению складом
- андеррайтинг ранних убытков

У CPW также был дружественный, процветающий и очень близкий рынок в других кооперативных магазинах. Несколько первых руководителей внедрили свой опыт работы в кооперативах и привнесли деловые контакты.

Решающим фактором, имеющим отношение к пониманию этой кооперативной системы, было основополагающее обязательство CPW и всех кооперативных магазинов поддерживать местные продукты питания на фоне продаж остальной продукции. В этом регионе с высокой сезонностью было принято фундаментальное стратегическое решение обеспечить надежный и экологически чистый продукт за счет поставок из-за пределов региона вне местного сезона. Это позволило CPW быстрее достичь безубыточности и удерживать клиентов в течение всего года. Органическая продукция стала основной частью объема.

Проблемы

Увеличение местных продаж также произошло у других дистрибьюторов в городах-побратимах, которые обслуживают розничные кооперативы, в том числе Albert's Organics, J&J Distributing, H Brooks & Co. и Vix. Эти и другие дистрибьюторы продают местную продукцию в нескольких категориях. (Albert's является частью UNFI, и материнская корпорация является основным поставщиком продуктов питания для кооперативов; другие местные дистрибьюторы намного меньше). Некоторые розничные кооперативы сообщают, что 25 % их общих местных поставок осуществляется через других дистрибьюторов, не через CPW.

В контексте розничных кооперативов и других дистрибьюторов владение Кооперативом (а не розничными кооперативами через кооператив среднего уровня) иногда работает в

ущерб CPW. Некоторые покупатели в кооперативах считают, что отдается приоритет органическим поставкам от CPW. Восприятие неравного обращения становится препятствием для поддержки дистрибьютора кооператива, если, как следствие, розничный покупатель выбирает покупку у другого поставщика.

В целом, CPW стабильно растет. Его опытные управленческие и логистические способности, его специальные услуги и продолжающийся рост спроса на органику дает прочные позиции в системе кооперативов.

ПРОИЗВОДИТЕЛИ

Предыстория: Сельскохозяйственный Регион

Пониманию развития местного производства продовольствия в этом регионе поможет некоторый обзор его сельскохозяйственного контекста и истории. Некоторые, но не все из этих факторов оказали решительную поддержку возрождению местной продовольственной экономики:

Богатая и разнообразная сельскохозяйственная среда. Миннесота - пятый по величине сельскохозяйственный штат, Айова - третий, а Висконсин - девятый. Сельскохозяйственный регион, расположенный в 400 км от городов-побратимов, очень разнообразен пропашными культурами, молочными продуктами и мясом. В частности, в этом районе много органических ферм, сертифицированных органических угодий. Висконсин занимает второе место по количеству органических ферм, а в регионе Миннесота-Висконсин, расположенном на реке Миссисипи, одна самых высоких концентраций органических ферм в США.

История кооперативов в регионе. Развитию этой кооперативной альтернативной системы способствовала долгая история и богатый опыт сельскохозяйственных и других кооперативов в регионе. В Миннесоте и Висконсине наибольшее количество кооперативов всех штатах. Продажа новым розничным кооперативам и партнерство с ними не были чем-то совершенно незнакомым.

Индустриализация производства продуктов питания. В течение 40-летнего периода, в течение которого наблюдался рост этой местной продовольственной системы, сельскохозяйственное производство переживало волны индустриализации по основным категориям продуктов питания. Именно в этих условиях некоторые из местных производителей, не имея возможности конкурировать на товарных рынках, пошли на риск, чтобы "доставить продукт в город", и начали бизнес с добавленной стоимостью.

Рост движения за здоровое питание. В течение этого 40-летнего периода наблюдался значительный рост интереса и желания (как среди потребителей, так и среди фермеров) к более здоровым и натуральным продуктам питания.

Органический и премиальный по цене. Общий рост органической торговли создал премиальный рынок, который был ключом к успеху этой системы. Местные продукты питания, выращенные на семейных фермах среднего класса с использованием органических и устойчивых методов, почти всегда дороже в производстве, чем обычные продукты питания или даже органические продукты питания, выращенные в крупных сельхозпредприятиях. Для того чтобы местные производители оставались жизнеспособными, необходима надбавка к ценам для покрытия расходов фермы и обеспечения прибыли. Большинство производителей в кооперативной системе городов-побратимов приняли органическую практику и продают сертифицированную органическую продукцию (за основным исключением натурального мяса).

Количество местных производителей

Количество производителей: Оценки местных поставщиков варьировались от 65 для мелкого розничного продавца до 300 для одного розничного продавца среднего размера, и около 80 для CPW. Большинство производителей продают продукцию более чем в один местный кооперативный магазин, а у некоторых есть товары во всех магазинах. Производители, которые используют CPW для дистрибуции, также часто поставляют напрямую. Следовательно, в цифрах много "двойных отсчетов".

300-350 - это разумная оценка числа местных производителей, продающих продукцию в этой системе.



Состав производителей:

- отдельные местные фермеры со свежими и переработанными продуктами

- фермерские кооперативы
- местные агрегаторы или переработчики продуктов питания, которые производят их на местном или региональном уровне.

- мелкие компании, которые могут поставлять ингредиенты на местном уровне (например, кофейная компания, пекарня или производитель соусов).

Оценка средних розничных продаж на местного производителя и среднего дохода фермеров. Чтобы оценить этот доход, из общего объема продаж на местном уровне системы вычитается 39 % валовой прибыли розничной торговли, а также 17 % маржа дистрибьюторов на 40 % продукции, перевозимой дистрибьюторами.

Из дохода фермер должен оплатить производственные затраты и накладные расходы; переработку, если требуется; хранение, если необходимо; и в большинстве случаев, при самостоятельной доставке, транспортировку к дистрибьютору или магазину.

Исходя из оценки 300-350 местных производителей, диапазон розничных продаж на одного производителя составляет около 150 000-175 000 долларов США; следовательно, доход производителей в этой системе составляет в среднем 88 000-102 000 долларов США. Средняя цифра не является репрезентативной, но она показывает, что существует экономический эффект для значительной группы местных производителей. Почти каждый производитель продает через другие каналы, поэтому кооперативы представляют собой лишь часть их общего бизнеса и, соответственно, дохода.

В этой системе нет типичного местного производителя или поставщика.

Каждый из них имеет уникальное сочетание каналов продаж и механизмов распределения.

Часто в "выходе на рынок" есть сложность и нюансы, и это важно для их успеха. Одной из общих тем в интервью явля-

ется оценка производителем готовности кооперативов работать с отдельными ситуациями.

Общие выводы о производителях:

- У производителей общий объем продаж с фермы в кооперативную систему составлял от 350 000 до нескольких миллионов долларов для крупной кооперативной группы.

- У каждого производителя есть более одного канала распространения.

- Доля общих продаж производителей через кооператив варьировалась от 25% до 90%.

- Большинство индивидуальных производителей начали продавать продукцию напрямую потребителям на фермерских рынках или с ферм.

- Розничные кооперативы были важными ранними оптовыми покупателями для производителей, пока они учились управлять процессами обеспечения опта.

- Некоторые производители давно производили органику. Для этих производителей кооперативы были важными партнерами в обучении быть успешными маркетологами с добавленной стоимостью.

Пример производителя поставщика системы (названия не приводятся из-за конфиденциальности):

Год начала продаж кооперативам: 2002

70 % продукции реализуется через розничный кооператив. У производителя также есть магазин на ферме. Эта ферма осуществила переход на органическое сельское хозяйство и производит продукты с добавленной стоимостью. Начинать как прямой продавец (фермерский рынок, клубы покупателей, на ферме) и вырос вместе с кооперативами. Его продукция есть почти во всех кооперативных магазинах. Он высоко оценивает розничную кооперативную систему в первое время и далее "Они держали нас на плаву". Этот производитель теперь использует CPW для всех дистрибутивов.

Этот производитель начал как прямые продажи (CSA), так и оптовое производство для кооперативов примерно

в 1997 году. Теперь он также производит продукцию для местных магазинов, которые являются частью национальной розничной сети натуральных продуктов питания. Когда его попросили оценить важность кооперативов для успеха их бизнеса, этот продюсер оценил их на 5 баллов как в первые дни, так и сегодня: "Потрясающие партнеры. Критическое значение для нас".

Год начала ведения сельского хозяйства: 1995.

Год начала продаж кооперативам: 2000.

Этот производитель выращивает органическую специализированную культуру, которая продается свежей и перерабатывается в несколько продуктов с добавленной стоимостью. Прямые продажи осуществляются с фермы и на двух фермерских рынках.

Кооперативы являются основным местом сбыта как свежих, так и переработанных продуктов. Производитель постепенно отказывается от прямых поставок и переходит к использованию CPW – как традиционной дистрибуции, так и кросс-док. Он оценивает как розничные кооперативы, так и CPW на 5 баллов по важности для своего бизнеса. «Ключ к нашему бизнесу...» У нас есть "общий набор ценностей..."

Вопросы стоимости и цены

Вопрос о цене в системе неоднократно поднимается в наших исследованиях и разговорах.

Есть те, кто утверждает, что это "элитная" продовольственная система. Однако в этой системе довольно широко распространено понимание того, что стоимость местного, органического, устойчивого производства выше, чем для других продуктов питания, в значительной степени из-за повышенных затрат.

Практически все производители в данном исследовании положительно отзывались о кооперативах как о "не сжигающих" по цене.

Многие производители заявили, что кооперативы уникальны своей способностью "достоверно сообщать" о ситуации и ценностях в сельском хозяйстве.

Масштаб производителей

Эта кооперативная местная продовольственная система не всегда хорошо подходит для очень мелких производителей. “Переход на оптовую торговлю” для производителя требует изменения практики, и полученные цены будут снижены за счет розничной и дистрибьюторской маржи. В то время как розничные кооперативы делают закупки у некоторых очень небольших ферм, они несут расходы на обработку небольших партий и стремятся разработать надежные планы для объема, соответствующего их спросу. Как сказал один кооперативный покупатель: “Добавление большего числа поставщиков проблематично – получить помидоры из четырех мест неэффективно по сравнению с четырьмя поставками от одного производителя”.

Эту систему можно охарактеризовать как “среднюю” в производстве, переработке и розничной торговле. Предприятия среднего масштаба сталкиваются с трудностями во всех этих областях из-за низкой конкуренции со стороны крупных, эффективных и интегрированных производителей, которые продолжают расширяться.

Многие производители этой системы относятся к числу немногих “средних”, переживших процесс индустриализации. Данные сельскохозяйственной переписи отражают продолжающееся снижение в фермерских хозяйствах среднего уровня, где больше сельскохозяйственной продукции переходит на очень крупные сельскохозяйственные производства. Рост числа фермерских хозяйств обусловлен появлением очень мелких или кустарных производителей.

Эта кооперативная система представляется несколько редкой, где производители среднего уровня могут выжить за счет “вертикальной кооперации” со средними дистрибьюторскими и розничными предприятиями и охватить их базу владельцев среднего размера.

Факторы успеха и проблемы, связанные с производством

В этом тематическом исследовании мы определили факторы успеха и проблемы, связанные с производством.

Производственные факторы, имеющие решающее значение для успеха этой системы, включают:

- Сильная и диверсифицированная среда для местных производителей в различных категориях продуктов питания
 - Приверженность общим кооперативным и продовольственным и сельскохозяйственным ценностям во всей системе
 - Динамичная сеть местных производителей, которые обеспечивают наставничество, продвигают друг друга.
- Способность кооперативного дистрибьютора и розничных торговцев со-

общать истории фермерских хозяйств, включая ценности и затраты

- Концентрация владельцев потребительских кооперативов, основанных на ценностях, в розничных кооперативах
- Готовность в рамках системы вовлекать, понимать и удовлетворять потребности производителей/фермеров
- Справедливая цена – обычно с премией
- Гибкие договоренности
- Глубокие отношения, лояльность

Проблемы, связанные с производством:

- Нынешняя система в значительной степени заполнена – в ней не так много места для новых производителей, согласно комментариям производителей, розничных торговцев и CPW.
- Возможности переработки ограничены и часто являются дорогостоящими, отчасти из-за небольших масштабов.
- Система работает в масштабах, которые часто не подходят для самых маленьких производителей; существует много трудностей при переходе к оптовому производству.
- Ag-of-the-middle – масштаб, выходящий за рамки прямых продаж, – по-прежнему остается очень сложной задачей.
- Цена и стоимость производства высоки. Это вызывает вопросы: “Является ли эта система элитной?” и “Отражает ли эта система более полно истинные затраты на производство продуктов питания?”

КРАТКИЕ ВЫВОДЫ И ПРОБЛЕМЫ ФАКТОРЫ УСПЕХА

Спрос. Кооперативная местная продовольственная система городов-побратимов с самого начала была ориентированной на спрос. Первоначальные владельцы-члены организовали доступ к продуктам питания, которые они не могли найти в другом месте; с точки зрения маркетинга, сформировалась система “вытягивания”, а не “выталкивания”. Это продолжается и сегодня, поскольку розничные кооперативы уделяют постоянное внимание расширению членства, базы для продажи местных продуктов питания. За последнее десятилетие наблюдается очень сильный рост числа участников-владельцев в системе.

Владельцы-участники. База участников-собственников предлагает множество преимуществ для развития местной продовольственной системы. Участники обычно присоединяются на основе своих пищевых и общественных ценностей.

Участники являются постоянными клиентами; по состоянию на 2012-2013 годы 91 000 владельцев-участников покупают 70 % продуктов питания на сумму

179 миллионов долларов через систему. Члены также поддерживают систему финансовыми взносами и выражают свои более широкие продовольственные ценности через управление советом директоров.

Общие ценности. Существует основа общих ценностей, связанных со здоровым питанием, местной пищей, устойчивым сельским хозяйством и сообществом, которая распространяется от местных ферм до потребителей. Эти общие ценности обеспечивают согласованность и создают дифференциацию для постоянного роста. Хотя приоритеты ценностей могут отличаться, ценности поддерживают партнерский подход к бизнесу внутри и между различными компонентами. С точки зрения производителей, кооперативный дистрибьютор и розничные торговцы особенно “дружелюбны” – их довольно часто называют “партнерами”.

Доверие. Культура сотрудничества также способствует укреплению доверия во всей системе. Существует множество формальных и неформальных способов, которыми члены этой системы оказывают поддержку друг другу. Производители сотрудничают в предсезонном планировании, и наставничество происходит как спонтанно, так и через организации поддержки; розничные торговцы сотрудничают друг с другом через региональные и национальные организации; покупатели проявляют гибкость и придерживаются подхода справедливой цены; отдельные владельцы-участники готовы поддерживать эти ценности своим бизнесом, выплачивая справедливую рыночную стоимость и часто надбавку к цене.

Гибкость. Существует культура экспериментов и обучения на всех уровнях. За 40-летнюю историю произошли заметные неудачи производителей, дистрибьюторов и розничных торговцев, а также конфликты между участниками. Система продемонстрировала устойчивость в способности учиться, реформироваться и продолжать расти.

Бизнес-фокус. Особое внимание уделялось жизнеспособности бизнеса, переводу деловой практики и росту, чтобы достичь финансовой жизнеспособности и оказать большее влияние на миссию. Внимание уделяется конкуренции и необходимости распространять ценности и внедрять инновации. Все из предприятия в этой системе являются “коммерческими”. Некоторые из них принадлежат собственникам (фермерским хозяйствам), а другие являются кооперативными, но все они работают в коммерческих рамках. Производители, дистрибьюторы, кооперативная розничная торговля и их советы директоров – все они проходят профессиональную подготовку и пользуются услугами бизнес-консультантов.

Органический рост. Система была запущена в первые годы движения за органические продукты питания, и более широкий импульс торговли органическими продуктами помог этой кооперативной местной системе вырасти и достичь масштабов. В течение многих лет, как до принятия единых стандартов в рамках Национальной органической программы в 2000 году и так и после этого ежегодный рост продаж органических продуктов питания на национальном уровне был сильным, около 20 % ежегодно. Кроме того, органическая промышленность установила органическую премиальную цену, которая имела решающее значение для успеха на местных фермах, а также на уровне розничной торговли и дистрибуции.

Удобство покупок. Компонент розничного кооператива был организован с самого начала для обеспечения продовольствием круглый год. Он сочетает "импортный" продукт с местным продуктом и имеет привлечь и удержать владельцев-участников и покупателей, стремящихся к удобству и разнообразию круглый год, тем самым создавая и поддерживая жизнеспособность рынка. Не менее важно в развитии местной продовольственной системы, розничные кооперативы и CPW предложили критическую гибкость в закупках, которая позволяет сезонным местным производителям выходить на рынок наряду со стандартными товарами из более отдаленных источников.

Благоприятная среда. Существует благоприятный контекст для делового сообщества.

В Миннесоте самое большое количество кооперативов в США (Висконсин занимает второе место). Кроме того, продовольственный склад городов-побратимов представляет собой богатую и весьма разнообразную сельскохозяйственную среду. Существуют поддерживающие кооперативы, некоммерческие организации и государственные программы по устойчивому и семейному фермерству, развитию кооперативов и продвижению продовольственных ценностей, включая местные продукты питания.

Развитый сельскохозяйственный регион. Почва, климат и сельскохозяйственные традиции региона поддерживают сильную и разнообразную продовольственную экономику, центром которой являются Города-побратимы. Местное производство продуктов питания выросло во многих категориях, включая свежие фрукты и овощи, мясо и рыбу, молочные продукты, зерно и семена, травы и товары с добавленной стоимостью.

Карьерные возможности. Поддержка хороших рабочих мест и разработка профессиональных стандартов

позволили предприятиям на всех уровнях исследуемой системы привлекать и сохранять преданных и талантливых менеджеров и сотрудников. Общие ценности и приверженность реализации этих ценностей побудили многих производителей, менеджеров и сотрудников кооператива посвятить себя работе в системе.

ПРОБЛЕМЫ

Приближение к потолку развития. С точки зрения снабжения, кооперативная система в значительной степени заполнена местными продуктами питания. Существующие производители, некоторые из которых выросли вместе с розничными кооперативами и клиентской базой, а некоторые из которых являются более новыми, имеют возможность удовлетворить спрос в системе. Это означает, что возможности для новых местных производителей продукции, включая свежие сезонные овощи и фрукты, молочные продукты, сыр, мясо, яйца, очень ограничены.

В существующих розничных кооперативах продолжается постепенный рост, но существующие поставщики, как правило, могут обеспечить это (и производителям часто требуется этот объем для достижения своих собственных жизнеспособных масштабов). Новые или расширенные кооперативные магазины открываются, возможно, один раз в два года; существующие поставщики, как правило, могут удовлетворить этот возросший спрос. Местное органическое предложение растет быстрее, чем с ним справляется более крупный рынок.

Ценовые ограничения. Цена является серьезным препятствием для роста общей системы местного продовольствия. Мелкое или среднее производство продуктов питания почти всегда обходится дороже, чем на крупных промышленных фермах; это справедливо для органических и обычных продуктов. Затраты на распространение и розничную продажу небольших партий местной продукции также выше (на единицу), чем в промышленном секторе.

Система дистрибуции и розничной торговли. Владельцы-участники продолжают демонстрировать понимание ценностей и готовность платить премиальную цену. Однако для розничного продавца часто существует компромисс между предложением справедливой цены поставщикам и предложением низких цен для клиентов. Продукты питания очень чувствительны к ценам, и цена действительно ограничивает доступный рынок; даже для самых преданных потребителей-членов существуют ценовые ограничения. Передача этого ценового/сервисного/ценностного предложения от производителя до потребителя является дополнительной проблемой.

Напряженность. В местной продовольственной системе может возникнуть напряженность между различными множественными ценностями. Наиболее заметные связаны с ценой, в контексте поиска:

- Справедливого дохода фермеров, использующим устойчивые методы и работающим в семейном масштабе
- Обязательство выплачивать сотрудникам справедливую заработную плату
- Стремление обеспечить здоровой, высококачественной пищей людей с ограниченными возможностями

Конкуренция и жизнеспособность среднего масштаба. Работая на предприятиях малого и среднего бизнеса, предприятия пищевой промышленности сталкиваются с конкуренцией со стороны других участников рынка, и часто конкуренты имеют большую экономию за счет масштаба и больше финансовых ресурсов. Сельскохозяйственные операции, распределение CPW и даже крупнейшие розничные кооперативы - все они относительно малы или среднего размера в своих соответствующих областях. Проблемы включают необходимость очень эффективной работы, ограниченные средства на рекламу и продвижение, ограниченную покупательную способность по сравнению с более крупными игроками, покупка меньших партий и многое другое.

Проблемы системной интеграции.

Стремясь к выходу на рынок или постепенному росту, отдельные производители, дистрибьюторы и розничные торговцы вынуждены задумываться о том, укрепят ли кооперативы или другие формы консолидации их позиции на рынке. Двадцать лет назад кооперативная розничная торговля в этой местной системе продуктов питания едва не отклонила предложение о слиянии пяти магазинов. Тем не менее, в нынешних условиях обострившейся конкуренции и рыночных ограничений все еще возникают вопросы о консолидированной системе по сравнению с федеральной системой независимых магазинов. Чтобы сохранить рыночную силу кооперативной системы, ведущие игроки должны будут поддерживать исключительный уровень доверия, партнерства и решений, основанных на ценностях, которые привели эту систему к ее нынешним сильным сторонам и влиянию.

Розничные кооперативы не интегрируют свои усилия по расширению/развитию в какой-либо значительной степени, что делает их уязвимыми для конкурентов (национальные или местные сети), у которых есть план развития по всему сектору или местные сети, продающие натуральные/органические/экологически чистые продукты, которые в последние годы значительно расширили свое присутствие в городах-побратимах.

Отсутствие системной интеграции также влияет на CPW, хотя он рассматривает ведущие розничные кооперативы как “участников” с совместным распределением доходов (через кооператив). Гибкость CPW была очень полезна для местных производителей и розничных покупателей, но может быть недооценена.

Механизмы распределения в этой системе (как исторически, так и в настоящее время) сложны; сотрудничество между кооперативами проходит проверку. Эффективность и разнообразие партнерских отношений являются ключом к тому, что позволяет ей добиться успеха.

Покупатели, не являющиеся членами

Наряду с нашим отчетом об опросе 91 000 владельцев кооперативов в 2012 году, число 50 000 покупателей, не являющихся членами кооператива

- (взвешенное) среднее значение 70 % от общего объема продаж в размере 178 миллионов долларов владельцам кооперативов или 52 миллиона долларов (30 %) покупателями, не являющимися членами кооператива;

- оценка, основанная на неофициальных данных, показывает, что средние транзакции покупателей, не являющихся членами (\$) постоянно меньше, чем у участников, возможно, на 2/3 стоимости;

- есть предположение о том, что нечлены совершают покупки реже, чем участники.

Местная продукция

Определения местного продукта чрезвычайно разнообразно. Например, в исследовании NCGA 2012 года о влиянии продовольственных кооперативов есть диаграмма, показывающая не менее семи различных определений, используемых среди 136 кооперативов-членов. Многие из этих определений имеют географические границы в 200 или 300 миль, в то время как другие имеют политические границы, и ни одно определение не используется более чем в 32 % кооперативов NCGA. С другой стороны, Министерство сельского хозяйства США считает местной продукцию, произведенную в пределах 400 миль от места реализации. Иногда кооперативы определяют как местную продукцию, произведенную в одном дне езды от городов-побратимов.

МЯСНАЯ & КУРИНЫЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ & КОРОЛЬ
ИНДУСТРИЯ ХОЛОДА для АПК
Russia 2022
15-17 МАРТА

400
компаний

36
стран



РОССИЯ,
МОСКВА,
КРОКУС ЭКСПО



12+

FROM FEED TO FOOD

Выставка **Meat & Poultry Industry Russia** – специализированная выставка, отражающая всю цепочку производства в мясной промышленности и птицеводстве – от поля до стола.

Выставка проводится в Москве с 2001 года, а с 2004 года проходит при поддержке VIV worldwide.



MAP
MEAT AND POULTRY
RUSSIA

+7 (495) 797 69 14

| info@meatindustry.ru

| www.meatindustry.ru

Детям требуется помощь!

Матвей Черноиванов, 8 лет. Диагноз – ДЦП (двойная гемиплегия)

Матвей родился на 29 неделе, гипоксия мозга (кислородное голодание) и, как результат, – мальчик умер при родах. Врачи вернули его к жизни, но последствия оказались тяжелыми. Сначала Матвей не мог сам дышать, ел через зонд. Лишь к 6 месяцам начал удерживать голову. При этом врачи говорили, что он все наверстает. В 8 месяцев Матвею вынесли приговор – угроза ДЦП. А к году получил статус инвалида. Тогда и началась борьба за будущее мальчика и за его возможность быть самостоятельным.

Матвей не может сидеть, ходит только с посторонней помощью, но зато умеет ползать и играет с любимыми игрушками. В его словарном запасе уже более 100 слов. Занятия с дефектологом дают положительные результаты, и сейчас Матвей стал все больше повторять слова за взрослыми, что постепенно двигает его к успеху.

С первого года жизни мальчик получает лечение и каждые 3 месяца находится в стационаре ОДКБ. Сейчас Матвею нужен очередной курс реабилитации. Мама обращается за помощью ко всем неравнодушным людям, потому что одна воспитывает сына и сумма сбора для неё неподъемна.

НЕОБХОДИМАЯ СУММА СБОРА – 84 200 руб



Ануар Алпысбаев, 5 лет. Диагноз – ДЦП, врожденный вывих бедра, дисплазия тазобедренных суставов

Ануару всего 5 лет, но у него уже несколько неутешительных диагнозов – ДЦП, врожденный вывих правого бедра, дисплазия тазобедренных суставов, нарушение осанки, деформация стоп.

При рождении врачи сказали, что мальчик никогда не будет ходить сам. Его ручки и ножки не держались и не принимали фиксированного положения. Специалисты отказывались с ним работать, в один голос говоря: «Тут ничего нельзя сделать, я не смогу ему помочь». Но упорство мамы и многочисленные курсы реабилитации совершили чудо. Ануар научился самостоятельно сидеть, ползать, ходить с поддержкой. Но этого мало. Мальчику необходимо регулярно проходить реабилитацию, улучшать и закреплять результаты для того, чтобы мышцы крепили, и малыш начал самостоятельно ходить.

Оплачивать занятия мама не в силах. В Фонд поступает множество обращений, из-за чего сформировалась большая очередь, но помочь Ануару нужно как можно скорее. Ведь если не начать занятия прямо сейчас, то у ребёнка возможен откат назад. И все навыки, которыми Ануар владеет, пропадут. Но благодаря вашей поддержке мы сможем достигнуть ещё больших положительных результатов и сделать окружающий нас мир добрее.

НЕОБХОДИМАЯ СУММА СБОРА – 101 000 руб



Альфия Садвакасова, 11 лет. Диагноз – ДЦП, деформация бедренных костей, спастическая диплегия

Альфия появилась на свет на 28 неделе беременности. А через 10 дней с момента рождения девочка перенесла операцию на сердце – закрывали артериальный проток. После вмешательства врачей у Альфии произошло кровоизлияние в мозг. Мама предполагает, что это случилось из-за препарата, на использование которого она дала согласие. Состояние девочки улучшилось только через 3 месяца.

Спустя полгода во время первой реабилитации Марьям, маме Альфии, сказали, что её дочь «будет овощем», потому что девочка до сих пор ни на что не реагирует и не переворачивается. И уже в год и 2 месяца Альфии поставили диагноз – ДЦП. Мама долго «не могла принять» диагноз, жалея и себя, и дочь.

Сейчас Альфии 11 лет. Она сама пробует ходить, но пока только с опорой. Плохо говорит, не понимает обращенную к ней речь. Раньше боялась других людей, но теперь охотно общается со сверстниками. До недавнего времени Альфия ходила в школу, но сейчас находится на домашнем обучении и очень хочет вернуться на занятия. Семья Альфии находится в трудном материальном положении и самостоятельно оплатить реабилитацию не может. Очень надеются на вашу поддержку.

НЕОБХОДИМАЯ СУММА СБОРА – 117 000 руб



Агата Атапина, 3 года. Диагноз – ДЦП, спастический тетрапарез с преимущественным поражением ног

Агата – вторая дочка в семье, родилась здоровой девочкой. С 4-х месяцев мама стала замечать, что Агата не переворачивается. Мама думала, что малышка просто ленился, а педиатр шутил: «Энергосберегающий режим». В год и 3 месяца мама начала бить тревогу из-за того, что Агата почти не ползает и не ходит, а может только стоять у опоры. Начались всевозможные обследования, после которых девочке поставили диагноз – ДЦП. Ходить она научилась только в 2,5 года и только от предмета к предмету.

Недавно Агате поставили «диспорт», после которого тонус у ребёнка снизился. «Диспорт» позволяет достичь стойкого снижения спастичности мышц и повысить эффективность реабилитации. Но, к сожалению, эффект от применения этого препарата временный, поэтому без занятий со специалистами инъекции «диспорта» не имеют абсолютно никакого смысла, случится откат назад, и девочка потеряет все навыки. По этой причине Агата уже начала проходить курс реабилитации. Тянуть нельзя.

Мама испытывает финансовые трудности и обратилась за помощью в наш Фонд, потому что одна воспитывает двух дочерей и сумма сбора для реабилитации Агаты для неё неподъёмна.

НЕОБХОДИМАЯ СУММА СБОРА – 122 400 руб



Фонд «Благотворительный Фонд Адресной Помощи»

ПОМОЧЬ ДЕТЯМ ВЫ МОЖЕТЕ ЛЮБЫМ УДОБНЫМ ДЛЯ ВАС СПОСОБОМ:

1) Перечислить средства на расчётный счёт по реквизитам:

Фонд «Благотворительный Фонд Адресной Помощи»

ИНН 5506053260,

КПП 550501001,

БИК 045209673,

р/с 40703810545000001628 в Омском отделении №8634 ПАО Сбербанк,

к/с 30101810900000000673.

2) Осуществить online-перевод с банковской карты через систему «ВсеПлатежи.ру», перейдя по ссылке vp.ru/providers/addresshelp или по QR-коду.

3) Также вы всегда можете завести наличные в кассу нашего Фонда по адресу: улица Красный Путь, 20, подъезд 3.

С деятельностью Благотворительного Фонда Адресной Помощи Вы можете ознакомиться на сайте и в наших социальных сетях:

Сайт: www.fondfap55.ru

Instagram: www.instagram.com/fondfap55

Группа «ВКонтакте»: www.vk.com/fondfap55



Р. С. Фонд гарантирует 100% целевое использование денежных средств, поступивших от благотворителей.

XVII МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
ВЫСТАВКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН



AgriTek FarmTek

ASTANA'2022



16-18
МАРТА

НУР-СУЛТАН
КАЗАХСТАН

2022



ОРГАНИЗАТОР:



+7 (727) 344 00 63
agri@intexpo.com
www.agriastana.kz





- Чем женщина премьер-министр отличается от просто женщины?

- Просто женщина опаздывает на свидание на часик – другой, а женщина – премьер опаздывает на свидание до конца посевной.

Давно пора уяснить, что в России три возможных причины повышения цен на топливо:

- растут цены на мировых рынках: цена внутри страны тоже растёт, т.к. приводится к общемировой;

- снижаются цены на мировых рынках: цена внутри страны растёт, т.к. нефтяники стремятся компенсировать потери на внешних рынках за счет внутреннего;

- сезонное повышение цен: зимой в связи с холодами, весной в связи с началом посевной, летом в связи с массовым потреблением транспортом, осенью в связи с началом уборочной.

С детства мечтала увидеть трёх животных: сидорову козу, ёшкиного кота и бляху-муху.

Мужик допился до ручки. Жена ушла, с работы выгнали, друзей не осталось. Ну он думает — поеду в деревню, там все как я, все пьют.

Приехал в родную деревню, к одному с бутылкой — давай выпьем.

Тот ему — я не пью.

— Как так не пьешь?

— Да вот завязал. Закодировался.

Ну мужик к другому, к третьему — все не пьют.

Помучился он, помучился, пошел к другу. Не могу, говорит, больше. Хочу тоже закодироваться. Друг ему говорит — ну иди к кузнецу нашему, он нас всех закодировал, и тебя тоже может.

Пришел мужик. Так и так, надоело пить, хочу завязать, говорят, ты помочь можешь.

Кузнец говорит — могу. Берет кувалду и засветил мужику кувалдой по лбу.

Очнулся мужик — голова раскалывается. Посмотрел — штаны спущены, «пятая точка» болит...

Подходит кузнец:

— Ну вот, еще хоть раз пьяным увижу — всей деревне расскажу...

Я держу свое хозяйство: две коровы, свиньи, овцы, гуси-утки... еще там, по мелочи... Подскажите, как наладить отношения с соседями... снизу?

Дорога считается не такой уж плохой, если получается выбраться из ямы без трактора.

- Чем отличается профессор ветеринарной академии от студента?

- Профессор – это студент, который сдал все экзамены.

- Вовочка! Не лижи масло и вообще отойди от трактора!

— Вы продаёте не телятину, а старую говядину!

— Только сегодня утром этот теленок бегал за коровой.

— Может быть, но, думаю, не за тем, чтоб попить молока.

Умирающая старушка зовет свою внучку и говорит ей:

— Послушай меня, внученька, я тебе завещаю свою ферму. Там 3 дома, 6 тракторов, 1 амбар, 1 курятник, 20 коров, 10 лошадей, 10 овец, 10 коз и 10 машин.

Внучка:

— Да ты что, бабуля! И где же находится эта ферма, о которой я даже не знала?

— В интернете.

- У хорошего хозяина в хозяйстве всегда есть все, что нужно.

- А у хорошей хозяйки в хозяйстве всегда есть хороший хозяин...

- Пять лет трудился мелким предпринимателем. Пахал, как трактор. На мне неплохо заработали: пожарники, санэпидемстанция, полицейские, районные чиновники и чиновники из мэрии, налоговики и даже таможенник. Один я почему-то ничего не заработал.

Во время верховой прогулки муж вылетел из седла. Он сильно ушибся, лежит на земле и ругает супругу:

- Ты сошла с ума! Ну зачем ты привезла этого доктора? Ведь это же ветеринарный врач.

- Естественно, ты же с лошади упал...





ООО ТПК
МЕЛЬКАРТ

Чистое нетравмированное зерно

Разработка и производство решет УВР



tpk-melkart.ru

644046, Омская область,
г.Омск, ул. Ипподромная, д.2,
офис 305



(3812) 58-08-72
+7-908-318-22-00
+7-913-628-16-68

на правах рекламы

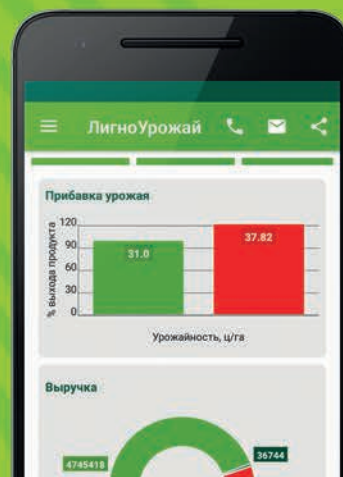


ЛИГНОГУМАТ
КОНЦЕНТРИРОВАННЫЙ ГУМИНОВЫЙ ПРЕПАРАТ

ГУМИНОВЫЕ УДОБРЕНИЯ

ПРЕДПОСЕВНАЯ ОБРАБОТКА
СЕМЯН ЛИГНОГУМАТОМ
УСИЛИТ МЕТАБОЛИЗМ,
ЧТО УСКОРИТ РАЗРУШЕНИЕ
ИНГИБИРУЮЩИХ ВЕЩЕСТВ

СТИМУЛЯТОРЫ РОСТА



ООО «Агропром-Трейд». На правах рекламы



Бесплатное
приложение
для точного
расчета норм
применения

Скачайте бесплатно
в Google Play



ГРУППА КОМПАНИЙ
Агропром

г. Омск, ул. Мельничная, 130, оф. 1
oootdagroprom@mail.ru

тел. 33-10-56

г. Тюмень,
8 (912) 077-95-00,
8 (919) 939-42-82

г. Курган,
ул. Омская, 171 В,
8 (929) 225-92-75,
8 (913) 973-12-99

Алтайский край,
г. Камень-на-Оби,
8 (905) 083-16-75