

СТАРТ НА ДЛИННОЙ ДИСТАНЦИИ

AMAZONE: ИТОГИ ГОДА

В последние годы в сельскохозяйственной отрасли стратегическим направлением стал переход на ресурсосбережение. Уловив эту тенденцию, многие машиностроительные предприятия перешли на выпуск максимально экономичной, но в то же время более производительной техники. Бесспорным мировым лидером по выпуску такой техники, в частности прицепных орудий, является немецкая компания «Амазоне». Не так давно появившись на российском рынке, она предложила сельхозтоваропроизводителям продукцию, аналогов которой по

ряду показателей просто не существует. Для ее реализации в Южном федеральном округе в 2006 году было открыто официальное представительство компании.

Рассказать о том, с какими результатами оно закончило год и какие планы строит на будущее, мы попросили регионального представителя компании «Амазоне» в Южном федеральном округе Петра Васильевича БРОВКОВА.



УХОДЯЩИЙ год, несмотря на то что он был стартовым для нашего представительства, оказался очень успешным. На южнороссийский рынок продвигается практически весь спектр техники: почвообрабатывающая, опрыскиватели для внесения средств защиты растений, а также для посева зерновых и пропашных культур. Наибольший объем техники мы реализовали в Краснодарском крае. Уже заключены контракты на поставку машин в целый ряд хозяйств и на этот год.

Наиболее крупные хозяйства, активно приобретающие нашу технику, расположены на севере Краснодарского края. Спросом там пользуются почвообрабатывающие орудия, в частности дисковые бороны «Catos». В Веселовском районе Ростовской области популярны опрыскиватели, в Кушевском и Гулькевичском районах Краснодарского края - посевная техника. Некоторые хозяйства перешли на работу с нашими орудиями. Среди них ЗАО «Красный Октябрь» (Веселовский район Ростовской области), ряд фермерских хозяйств Егорлыкского района, хозяйство «Гигант», расположенное в Ставропольском крае, ООО «Артекс-Агро» (Кушевский р-н Краснодарского края), ООО «Маяк» (Ейский р-н Краснодарского края). Они уже оценили главные преимущества нашей техники: качество, мобильность, минимизация потерь, ресурсосбережение.

В Южном федеральном округе «Амазоне» занимает лидирующие позиции по продажам техники для внесения удобрений и опрыскивателей. В 2006 году впервые были выпущены разбрасыватели с бункером объемом до 8 тонн. Уже заключены контракты на поставку трех высокопроизводительных машин емкостью 8 тонн и двух по 5 тонн.

Особым успехом у земледельцев южных регионов России пользуются опрыскиватели. К примеру, самый современный опрыскиватель уже работает в хозяйстве «Агрокомплекс Прикубанский» Гулькевичского района.



Кроме этого компания «Амазоне» активно продвигает на рынок современную посевную технику. К примеру, в хозяйстве «Север Кубани» Кушевского района на сегодняшний день работает две самые производительные пропашные сеялки ЕД, продемонстрировавшие 27 сентября 2006 года в рамках международной конференции в г. Усть-Лабинске, посвященной энергосберегающим технологиям.

Безусловно, на достигнутом останавливаться не намерены. Тем более что приближается новый сезон весенне-полевых работ. Для того чтобы земледельцы провели их максимально эффективно, мы уже сейчас готовы предложить им как новинки, так и технику, уже хорошо зарекомендовавшую себя на кубанской, ростовской, ставропольской земле:

- высокопроизводительный разбрасыватель удобрений ZG-B, предназначенный для крупных предприятий, с бункером объемом 5500/8200 литров, для внесения большого количества удобрений;

- прицепной опрыскиватель UC Nova, отличительной особенностью которого является ширина захвата от 15 до 28 метров при норме опрыскивания от 50 до 500 литров на гектар;

- сеялка DMC, подходящая как для традиционного, мульчирующего, так и для прямого посева, ее сошники способны копировать неровности почвы;

- сеялка «Citan-12000» - новейшая разработка компании «Амазоне», способная за 18 часов засеять 250 - 280 гектаров;

- сеялка точного высева типа ED, работающая по вакуумному принципу: благодаря вакууму зерно надежно затягивается в фасонные отверстия;

- мульчирующий культиватор «Senius», предназначенный для хозяйств с малыми площадями, использующийся для быстрой неглубокой и глубокой обработки почвы, не требующий мощного трактора;

- комбинированный агрегат, состоящий из культиватора и дисковой бороны «Centaur», идеально подходящий для любых работ: от неглубо-

кой обработки стерни до глубокого рыхления почвы, и др.

В производстве всей нашей техники основной упор мы делаем на ее использование в ресурсосберегающих технологиях, которые призваны помочь сельхозтоваропроизводителю сэкономить на затратах времени, трудовых ресурсов и т. п. К примеру, при традиционной технологии возделывания сельскохозяйственных культур на одну обработку почвы (вспашка, боронование и т. д.) уходит более трети отведенных для этого финансовых средств. Переход же на минимальные и нулевые технологии земледелия позволит хозяйству сберечь эти деньги.

Закрепиться на российском рынке компании «Амазоне» удалось во многом благодаря четко отлаженной политике дилерских продаж. Именно на плечах дилеров лежит реализация полного ассортимента выпускаемой техники. В 2006 году основными дилерами «Амазоне» стали компании «Подшипник» (Усть-Лабинск), МТС (Ростов-на-Дону), «Бизон» (Ростов-на-Дону), «Надежда» (Ставропольский край),

АСТ (Краснодар), зарекомендовавшие себя надежными, проверенными партнерами.

Помимо создания дилерской сети за прошлый год мы провели большую работу по организации качественного сервисного обслуживания. Ведь, как известно, «первый год продает технику компания, а второй год - четко организованный сервис». Работая по этому негласному правилу рыночной экономики, «Амазоне» подготовила благоприятную почву для формирования так называемых «сервисных бригад». Причем обучению специалистов служб сервиса наших дилеров уделяем большое внимание.

Нашими усилиями в 2006 году организован региональный склад запасных частей и гарантийных комплектов, на котором всегда в наличии необходимые детали. Главная задача компании «Амазоне» при продаже техники заключается в обеспечении таких условий, при которых она никогда не будет простаивать из-за отсутствия запасных частей. В 2007 году компания «Амазоне» планирует начать поставки на территорию Южного федерального округа агрегатов для опрыскивания культур шириной захвата от 3 до 36 метров, а также широкозахватной посевной техники - для свеклы (24 ряда), для подсолнечника и кукурузы (18 рядов). Помимо этого на рынок будет активно продвигаться дисковая бороны «Catos» шириной захвата 12 метров и сеялки прямого посева шириной 9 метров. Из новинок нами запланирована реализация сеялок шириной захвата до 15 метров, агрегирующихся с тракторами мощностью не более 300 л. с. Применение данных орудий позволит резко снизить затраты на ГСМ и расходные материалы.

Не остались мы и без заслуженных наград в ушедшем году: на проходившей в КубГАУ выставке выиграли тендер на поставку пропашных сеялок, что свидетельствует и о качестве нашей продукции, и о том, что наш бренд становится гарантом надежности на сельскохозяйственном рынке. На 2007 год поставлена задача вдвое увеличить поставки техники «Амазоне» на Северном Кавказе. Уверены, это нам по силам.

Что касается реализации техники, то в 2006 году мы вошли в число участников кредитных и лизинговых программ. По ним работает и наше представительство, и четко отлаженная за год дилерская сеть. Так что сельхозтоваропроизводители могут сами выбирать выгодные для них условия. Мы тесно сотрудничаем с Россельхозбанком, активно включились в реализацию проекта «Развитие АПК». Все это свидетельствует о серьезности наших намерений.

Но не обошлось в 2006 году и без ложки дегтя: стала ребром проблема так называемого «серого» дилерства. Компании, не имеющие к «Амазоне» ровным счетом никакого отношения, продают технику под известным брендом, ни по каким параметрам не выдерживающую здоровой критики. Большую помощь в борьбе с нелегальными представителями нам оказывает Россельхознадзор, но и этих усилий иногда не хватает. Поэтому хотелось бы обратиться к сельхозтоваропроизводителям с пожеланием приобретать технику только у официальных дилеров либо обращаться непосредственно к нам в представительство.

В заключение хочу пожелать всем сельхозтоваропроизводителям успешного, прибыльного бизнеса, чтобы новый год принес хороший урожай, а мы поможем в этом.

А. ШРАМКО
Фото С. ДРУЖИНОВА



ООО «Амазоне»: 142100, Россия, Московская обл., г. Подольск, ул. Комсомольская, 1. Тел. (095) 774-27-04, факс (095) 774-27-04. E-mail: Evgeny.Schilkin@amazonen.ru www.amazonen.ru

Представительство фирмы «AMAZONEN-WERKE» в г. Ростове-на-Дону: тел. 8 (863) 277-20-69, 8-961-270-27-77. E-mail: Petr.Brovkov@amazonen.ru

Официальные дилеры «AMAZONEN-WERKE»:

ООО «МТС» - г. Ростов-на-Дону, тел./факс: (863) 253-27-56, 253-27-02. E-mail: mts@aaanet.ru
Компания «Бизон» - 344093, г. Ростов-на-Дону, ул. Днепропетровская, 81/1. Тел. 8 (863) 290-86-86 (отдел импортной техники). E-mail: bizon@bizon2001.ru
ЗАО ТД «ПОДШИПНИК» - 352332, Краснодарский край, г. Усть-Лабинск, ул. Заполотняная, 21. Тел./факс: (86135) 4-09-09, 2-14-05 (доб. 310, 311, 315, 316). E-mail: sales@bearings.kuban.ru
«АСТ» - 350012, г. Краснодар, ул. Красных Партизан, КНИИСХ им. Лукьяненко, ЦУ, тел. (861) 227503, факс (861) 2226865.
ООО «Надежда» - 356220, Ставропольский край, Шпаковский район, с. Надежда, ул. Сладнева, 1; тел./факс 8 (86553) 3-32-47.

