

ИНСТИТУТЪТ ПО ДЕКОРАТИВНИ РАСТЕНИЯ Е ТЪРСЕН ОТ ЗЕМЕДЕЛСКИТЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ

Интервю с проф. Бистра Атанасова, директор на ИДР – София

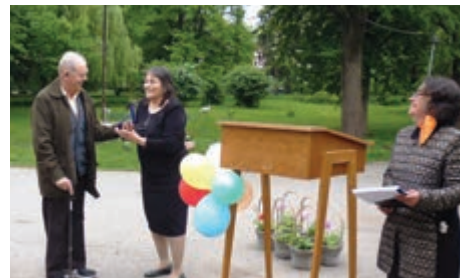
- Проф. Атанасова, от кога се отбелязва празникът на Института? От колко човека се състои екипът Ви?

- От 2012 г., на 9 май (6-та поредна година) колективът на ИДР празнува

своя традиционен професионален празник „Цветята - символ на пролетта и красотата“. През тази година Институтът по декоративни растения навършва 38 г. от създаването си през 1979 г.,

като самостоятелна Опитна станция по цветарство и декоративни храсти – с Кубратово.

Всяка година на тържеството при-
Продължава на стр. 10



ПАЗАРЪТ НА ПОДЕМНО- ТРАНСПОРТНА ТЕХНИКА РАСТЕ

Интервю с Йонко Йовчев, търговски представител на „Евромаркет Кари“ АД



- Г-н Йовчев, представете накратко Евромаркет.

- Евромаркет е на пазара вече 25 години. Това е най-голямата компания за продажба на строителна и индустриална техника. Няма направление в индустрията и в селското стопанство, в което да не сме представени. Имаме възможност да работим с най-големите български предприятия, както и с немалка част колеги изложители

на Бата Агро.

- Кои са ключовите експонати на щанда на Евромаркет Кари тази година?

- Един от основните ни акценти на тазгодишното издание на Бата Агро е подемно-транспортна техника Toyota BT – бренд, който е номер 1 по продажби над 10 поредни години в световен мащаб. В България също е пазарен лидер. От една страна, причината за това е изключителната надеждност на тези машини, а от друга – постоянният стремеж на Toyota да въвежда иновации в продуктите си. Тенденциите в сферата на подемно-транспортната техника са минимизиране стойността на товаро-разтоварните дейности, в което марката е ненадмината.

Друго специфично предимство, благодарение на което Toyota е лидер в бранша, е системата за активна стабилност, патентована от компанията, която предпазва машината от преобръщане и разсипване на товара. Това е едно изключи-

Продължава на стр. 9

„ТРАКТОР ИНВЕСТ“ С НОВИ ПРОДУКТИ



Георги Петров, маркетинг и търговски мениджър на „Трактор инвест“, пред В. „Земеделска техника“

На Бата Агро представихме нови машини. „Трактор инвест“ основно предлага техника за растителна защита, имаме пръскачки и мулчери. Нов продукт е навесният модел пръскачка с вместимост 1200 литра, с 15 метра хидравлична щанга. Тя е предназначена

Продължава на стр. 6

ФЕРМЕРИТЕ ДА СЕ ОБЕДИНЯТ

Интервю с Радослав Христов, зам. председател на Тракийския съюз на зърнопроизводителите



(Продължава от бр. 12)

- Как се развива земеделието в Старозагорска област?

- България чисто географски е разделена на 2 – северна и южна. Никоиму не е тайна, че Северна България, погледнато даже и в исторически аспект, е била аграрната част на страната. Там и климатичните условия са по-благоприятни, почвеното плодородие е по-добро. Южна България също е земеделска, но тук климатичните особености са малко по-различни. В нея винаги има средно с около 20% по-малко валежи отколкото в Северна България. Добре знаем, че зърнопроизводството като цяло е много зависимо от метеорологичните условия и от валежите. Ако отглеждаш една култура в оранжерия, я контролираш изцяло – колко препарат ще се сложи, колко вода ще бъде пусната по съответната инсталация. При зърнопроизводството тези неща няма как да се контролират. Вярно е, че много от колегите опитват да правят поливно земеделие, но с цената на огромни инвестиции, тъй като поне в България държавата в тази сфера не съдейства с подпомагане. Много от колегите, които са ходили в Гърция и в Турция, държави, които са с бих казал по-лоши климатични особености от България, развиват поливно земеделие и имат много по-големи добиви от нас. Българските реки, които се вливат там, напояват и тях.

Вече почти 10 години, с програмите за развитие на селските райони, не успя да се подпомогне поливното земеделие

Продължава на стр. 9



гр. Карлово, „Околовръстен път“ №2,
0879 011 010;
0888 459 108;
0885 878 444

www.tractorinvest.com




ПАЗАРЪТ НА ПОДЕМНО-ТРАНСПОРТНА ТЕХНИКА РАСТЕ

Продължава от стр. 4

телно важно за сигурността на товаро-разтоварните дейности, защото предпазва клиента от непредвидени разходи и загуби. Системата за активна стабилност се предлага като стандартна за машините Toyota от близо 15 години и все още няма аналог на пазара.

Посетителите на нашия щанд имаха също възможност да наблюдават демонстрации на почистваща техника НАКО – водеща компания с доказано немско качество. Машините на марката се отличават с вградените в пласмасовия си корпус сребърни йони – технология,

чрез която се извършва автоматично дезинфекциране при самото почистване. В допълнение, ако в машината бъде забравена вода, това покритие значително забавя развитието на бактерии и плесен.

Не на последно място, на щанда ни можеха да се видят олекотени товаро-разтоварни рампи на VM system – невероятно практично и евтино решение за хората, които искат да приспособят бусове и ванове за подобен тип дейност.

- Какви са вашите наблюдения за пазара на подемно-транспортна техника?

- Пазарът на подемно-

транспортна техника отбелязва постоянни ръстове всяка година. Все по-належаща е необходимостта от подмяна на вече остарялата техника с нова. Преди години клиентите използваха стари машини, наследени от времето на социализма, които са по-малко продуктивни, но вече узряват за идеята, че новата техника е икономически обоснована, много по-изгодна, с минимални разходи за поддръжка и гориво. Ето защо според мен предстои голямо обновяване на машинния парк.

Разбира се, Евромаркет бележи ръст паралелно с развитието на пазара. Ма-

шините, които предлагаме, макар да са по-скоро съпътстващи и второстепенни в сферата на селското стопанство, са изключително необходими, защото стопанствата се нуждаят от товаро-разтоварни дейности. Колкото по-голямо е едно стопанство, толкова по-голям е и неговият склад – а той има нужда от обслужване. Ето защо, дори ако клиентите се фокусират върху големи машини, винаги идва моментът, в който им е необходима подемно-транспортна техника. Тогава се доверяват на Евромаркет Кари.

Доника Асенова

ФЕРМЕРИТЕ ДА СЕ ОБЕДИНЯТ

Продължава от стр. 4

лие, за да могат колегите да си купят необходимите инсталации или поне част от тях. До днес в България все още е много трудно със сондажи да развиваш поливно земеделие. В Америка всичко се гради в сондажите, на кладенците, до които всеки има достъп и много лесно се дава разрешение, докато тук нещата минават през една огромна и трудна бюрократична система. На практика колегите, там където няма водоизточници, няма как да поливат. За мен предизвикателството пред зърнопроизводството в Старозагорска област е как да направим така, че да увеличим поливните площи. В България до края на социализма са се поливали 12 милиона декара, а в момента се поливат 2 милиона. Това се получава, защото няма никакви стимули един земеделски производител да развива стопанството си в насока поливно земеделие. Тоест инвестицията на 100% трябва да бъде от него. Ако трябва да вмъкна една голяма скоба ще кажа, че „Напоителни системи“ определят водата за напояване и тя за всички сектори е различна. Ако за оризопроизводството 1 куб. м вода е 2 стотинки, за зърнопроизводството е 18 стотинки, почти 10 пъти по-скъпа. Един зърнопроизводител, за да полее 2 пъти 1 декар, му трябва 150 лв и преките му разходи също са 150 лв, получават се 300 лева разход на декар. Не виждам каква култура трябва да отглеждаме, за да получим такива добиви, за да можем да си платим поливката и преките разходи. Скъпата вода, продавана от държавата, обезсмисля използването на поливно земеделие. На въпроси защо е толкова скъпа отговорът е, че площите са много малки. Ние искаме да се намали цената на водата, за да се увеличат площите, но те казват, че първо площите трябва да се увеличат.

Бъдещите предизвикателства са свързани с развитието на технологиите – тоест нагаждане към определен регион с определени технологии. Много от колегите вече опитват безоранната технология, директните сеитби. Опитват да оптимизират разходите си. Това е основният ни проблем в момента. Към това се стремим, тъй като доходите няма как да ги увеличим. Подпомагането до 2020 г. е ясно. То трябваше уж да стигне до 42 лева на декар, но се оказа, че стигнахме 30 лева на декар, 30% по-малко, защото 40% от средствата, които бяха по първи стълб, бяха заделени за т. нар. приоритетни, уязвими сектори. Не казвам, че това е лошо, но все си мисля, че трябва да бъде намерен баланс в подпомагането на отделните сектори, за да има справедливост.

- Какво е значението на Бата Агро за земеделските производители?

- Аз от самото начало съм оптимистично настроен към това изложение. Казах на тогавашния председател, че Бата Агро има огромно бъдеще. Има нужда от такова събитие, мястото на провеждането му е изключително подходящо, в центъра на България. В този регион са ситирани много компании, които се занимават с търговия и внос на земеделска техника, което чисто географски е добре. За земеделските производители е важно, защото те се запознават с новостите не само в техниката, но и в инвентарите и технологиите. Организаторите, търговците, които внасят агротехника в България, мога да кажа, че са на едно над средноевропейско ниво, много добре се презентират. Радвам се, че голяма част от тях насочиха усилията си и това, което предлагат е не само в сектор зърнопроизводство, но и в зеленчукопроизводството, в лозарството. Мисля, че за държава като нашата веднъж годишно изложението

е напълно достатъчно. Най-голямото европейско изложение „Агротехника“ в Ханوفر се провежда през година. Но тъй като през последните години нещата са по-динамични откъм развитие на техника, земеделската техника не е като преди 15 години, в България изложения има по-често. Сега вече почти всяка година всяка марка предлага нови модели инвентари и чисто технологично развитие на определена технология. С вносителите на агротехника се шегуваме, че трябва да назначаваме компютърни специалисти, а не механизатори, защото нивото вече е такова, че компютризацията в земеделската техника навлиза с бързи темпове и се иска хората да бъдат много добре обучени.

Не съм добре запознат с всички производители и цялата техника, която се предлага на пазара. Прави ми впечатление, че през последните години има български фирми, български производители, които се представят доста добре и успяват до голяма степен да въведат част от технологиите в производството на своите машини. Факт е, че се усеща развитието на българските фирми в производството на земеделска техника и те догонват своите конкуренти от Европа, което им прави чест.

- Какво е значението на Отличието „Принос в механизацията на земеделието“?

- Важно е да има такъв конкурс, защото той обединява всички в земеделския бранш и показва най-новите машини, технологии в областта и резултатите, които се получават при тяхното прилагане. Производителите и вносителите представят най-новата и най-добрата си техника, а фермерите се ориентират каква машина ще им бъде най-полезна за едно конкурентноспособно земеделие.

Доника Асенова