

В НОВЫЙ ВЕК – С НОВЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ

Компания «Новый век агротехнологий» – флагман систем орошения на отечественном рынке.

Нашим читателям не нужно рассказывать о преимуществах капельного орошения. Вопрос лишь в том, какие конкретно системы выбрать, как найти оптимальные параметры и технологические решения. К счастью, на российском рынке есть кому помочь отечественным аграриям. Сегодня мы беседуем с Владимиром Лениардовичем Михайловым, директором завода по производству капельной трубки в г. Чаплыгин Липецкой области, дочерним предприятием ЗАО «Новый век агротехнологий» – компании, которая создает и внедряет в нашей стране инновационные технологии орошения.

– **Расскажите об основных этапах развития вашей компании.**

– В 1998 году наша компания начала прямые поставки и реализацию упаковочных материалов для овощей под торговой маркой «Тянь-Жень» и сейчас является основным поставщиком этой продукции в РФ. Сегодня мы имеем филиалы в Волгограде, Воронеже, Краснодаре, Красноярске, Батайске, Москве и Чебоксарах. В 2006 году было открыто первое региональное подразделение в городе Краснодар. С 2009 года компания открыла новое направление – поставка и реализация комплектующих элементов для систем капельного орошения. За сравнительно небольшой срок наша продукция успела зарекомендовать себя на

юге России, сегодня мы готовы оказывать всяческое содействие с.-х. предприятиям в приобретении, установке и эксплуатации оборудования по капельному орошению под маркой «NEO-DRIP» на всей территории РФ. С 2011 года наша компания зарегистрирована в городе Чаплыгин, Липецкой области и начала реализовать первый инвестиционный проект по производству комплектующих для систем капельного орошения. Значимые события в истории завода следующие. 25 Мая 2011 года – получение статуса участника ОЭЗ РУ Липецкой области. 16 Июля 2011 года – начало строительство 1 этапа инвестиционного проекта «Завод по производству комплектующих элементов систем капельного орошения». 29 Января 2012 года – завершение монтажа первой линии по производству капельной трубки в экспериментальном цеху. 29 февраля 2012 года – выпуск готовой продукции и начало серийного производства. 8 Апреля 2012 года – завершение строительства корпуса 1-го этапа. 8 Октября 2012 года – начало монтажа оборудования в цеху завода. 6 Ноября 2012 года – начало монтажа второй линии по производству капельной трубки. 18 декабря 2012 года – сдача объекта и завершение первого этапа строительства. 2014 год – первые экспортные поставки капельной ленты. 2017 год – открытие 10-го регионального подразделения в городе Стародуб. 2018



Фитофтороз побежден!

Инсайд®

ФУНГИЦИД

диметоморф, 200 г/л + флуазинам, 200 г/л

Двухкомпонентный трансламинарный фунгицид для защиты картофеля и лука.

Действует быстро и продолжительно. Обеспечивает эффективную профилактику и контроль патогенов благодаря разнонаправленному механизму действия. Защищает листья, стебли и клубни картофеля от фитофтороза и альтернариоза, лук репчатый – от пероноспороза. Устойчив к смыванию дождем и водой при орошении. Идеальный компонент антирезистентных и интегрированных систем защиты.



реклама



год – строительство склада и установка 6-й производственной линии на заводе. 2022 год – масштабное развитие завода, на заводе работают 10 производственных линий. 2023 год – открытия второй производственной площадки в Московской области, в городе Чехов, по изготовления паллетной и сеновязальной сетки.

– **Что представляет собою компания сегодня?**

– Сегодняшняя компания – это производственная площадка в городе Чаплыгин, где работают более 100 человек, и они производят до 1 млрд м капельной ленты в год, производственная площадка в городе Чехов в Московской области, где трудятся более 30 человек, которые производят 500 т продукции в год; 10 региональных подразделений со складами и офисами, официальное представительство компании в Республике Узбекистан; представительство компании в Китае.

– **Каков ассортимент вашей продукции? Каковы основные позиции? Для каких культур, для какого рынка (крупно-, средне-, мелкотоварного, любительского)?**

Наше основное направление – изготовление и продажа капельной ленты для систем капельного полива. В основном мы производим капельную ленту диаметром 16 мм, реже – диаметром 22 мм, основная толщина, которую заказывают – 6 милс и 8 милс, но иногда мы делаем более толстую ленту, мы можем делать толщину стенки до 0,6 мм. При заказе капельной ленты у нашей компании заранее, есть возможность подобрать параметры капельной ленты под конкретную овощную культуру, подбирая следующие параметры: толщина, вылив из капельницы в л за ч, расстояние между капельницами. Также мы проектируем системы капельного полива и это отдельная наша деятельность. Также при продажах капельной ленты наши специалисты могут подобрать подходящие капельницы под конкретную почву, так как у нас есть разные капельницы под разные типы почв. В основном у нас пользуется большим спросом катушки с большой намоткой в пределах 3 км, для профессионального рынка, но также мы изготавливаем ленту с на-

моткой на небольшие катушки по 1000 м, которые используются на среднетоварном рынке, и 500 м, которые используются на мелкотоварном и любительском рынках.

Отдельной позицией, как я сказал ранее, хочется выделить проектирование систем капельного полива. Каждая такая система капельного полива является сложной гидравлической системой. Она должна учитывать тип почв, тип растений, дебет источника воды, гравитационный градиент, не позволяя в одном месте поля выливать больше воды, превращая этот участок в болото, а другой участок был сухим. Эти все условия учитывают наши специалисты. Сейчас мы способны разработать такое «умное поле», которое само себя будет поливать, учитывая влажность почвы, используя датчики влажности, установленные в разных частях поля, учитывая прогноз погоды, используя мини-метеостанцию около поля, учитывая тип растения и степень его созревания, очередность и порядок подачи в воду полива жидких удобрений и пестициды, управляя при этом клапанами, вентилями, насосными и фильтровальными станциями через радиосистемы. И всем этим будет управлять специально созданный нами контроллер управления поливом NEO-SMART, уникальный мозг поля, не имеющий аналогов в России, и вполне доступный для большинства овощеводов.

И абсолютно новый вид техники для опыления виноградников и садов – садовый опрыскиватель, автономный робот NEO-SMART, робот, который заменяет человека на такой вредной работе и способен работать часами, самостоятельно подвигаясь по саду или винограднику.

– **Капельное орошение применяется в технологиях возделывания овощных культур и картофеля уже более 20 лет, и все это время развивается. Какие современные технические/технологические решения вы предлагаете в своей современной продукции, в чем их преимущества?**

– Капельное орошение применяется давно, но одна вещь постоянно совершенствуется – это



лабиринты в капельницах, капельницы, которые впаиваются в трубку изнутри, обычно называются эмитерами. Лабиринты должны не давать воде свободно выливаться, вписываясь в определенные параметры, и, одновременно не должны забиваться песком, биомассой, тиной, которые бывают в воде. При этом в плети вылив первой капельницы от последней не должен отличаться больше чем на 5%. Кроме всего этого эмитеры должны нормально работать в разных почвах. Так, например, мы открыли эффект подсосывания песка в эмитеры при прокладывании ленты на склоне, уходящая вода при прекращении подачи воды, создавала разрежение внутри трубки и внутрь эмитеров, в лабиринт, засасывало песок из внешней почвы. Пришлось для таких почв разрабатывать особый тип эмитеров. На заводе в Чаплыгине были созданы специальные стенды, которые имитировали возвышения на поле и, проведены сотни экспериментов с разными типами эмитеров. В своем усовершенствовании капельной трубки мы работаем с китайскими ирригационными институтами, которые разрабатывают новые эмитеры по нашему заказу. Китай стал использовать капельное орошение лет на двадцать раньше нас, поэтому они занимаются их проектированием очень давно. Новые эмитеры нами патентуются. Одно из главных наших разработок – создание контроллера для умного поля, которое управляет приводами гидравлической системы капельного полива. Сейчас, большое поле делится на блоки, количество капельниц на котором, определялось дебитом источника воды. Таких блоков было несколько и приходилось держать на поле несколько человек с рациями, которые ходили, ездили на велосипедах от блока к блоку, и вручную переключали и отворачивали задвижки. Если сотрудник ошибался и открывал задвижки не в той очередности, то можно было повредить гидравлическую систему. Теперь, если вы купите у нас наш контроллер NEO-SMART, то сможете на своем смартфоне включать и выключать поливные блоки легко, быстро и без ошибок: ведь

контроллер не даст открыть не те задвижки. Если дооборудовать поле специальными датчиками и метеостанцией, то можно будет поручить полю заниматься поливом самостоятельно, иногда контролируя его по смартфону. А если подключить облачные системы и искусственный интеллект, то можно просто заслушивать рапорт и выполненных работах.

– С какими вызовами вы сталкивались в работе и как их преодолевали?

– Смотря что называть вызовами. Если это экзистенциальные вопросы, поставленные внешним воздействием, то их не было, так как при создании бизнеса было все хорошо продуманно. Обычных сложностей – хоть отбавляй. При создании первого регионального подразделения в Краснодаре – это вопросы, поставленные местными властями и таможенными органами. При строительстве завода в Чаплыгине – это вопросы оперативного управления стройкой. При освоении технологий – это вопросы подбора сырьевой рецептуры, ведь китайские линии рассчитаны на определенный тип сырья и их перевод на российское сырье – это было непростым делом. До сих пор мы постоянно испытываем все новую и новую рецептуру, ведь появляются новые виды полиэтилена. Раз мы говорили о сырье, то можно вспомнить и момент с внезапным катастрофическим ухудшением качества сырья, которое мы получали от наших поставщиков. При этом нас уверяли, что сырье соответствует всем нормам. Это было связано с тем, что в 2022 году Европа перестала продавать России катализаторы для изготовления полиэтилена, а новые катализаторы, купленные в Китае, изготавливали совсем другой полиэтилен, а мы об этом не знали. И в большом количестве трубок на поле появились трещины, произошло ускоренное старение. К чести поставщиков, можно сказать, что они оперативно отреагировали на эту ситуацию. На завод приехал главный технолог компании-поставщика, совместно с нашими технологами оперативно была разработана новая рецептура для изгото-

товления капельной ленты, и вся бракованная лента была заменена на качественную продукцию. Да, это был вызов для нас, последствия которого мы чувствуем и сейчас. В самом начале работы завода в Чаплыгине у нас на одной линии заклинило шнек в экструдере, и я вместе с главным инженером два дня не уходили с завода, выдавливая шнек из экструдера вместе с рабочими, смены менялись, а нам нужно было не уходить, выдавливая, пока экструдер был горячим, ушли бы – все застряло бы уже основательно. Для меня вызовом было даже подготовка документов для ФРП для получения займа под низкие проценты от государства на расширение производства. Было затрачено полгода и изготовлено несколько тысяч документов, но займ мы получили.

– **Можете поделиться самым запоминающимся моментом из вашей практики?**

– Самый запоминающийся момент – официальный пуск завода, когда на вручили официальный акт пуска завода в Чаплыгине, когда заместитель губернатора перерезал ленточку и линии начали делать капельную ленту. Сами линии пришли на год раньше, чем мы построили завод. И мы решили арендовать цех в Чаплыгинском агрегатном заводе и начать освоение линий пораньше и стали выпускать капельную ленту раньше пуска завода. Потом эти линии были перенесены на завод и при пуске завода мы сразу начали выпускать серийную продукцию, технология была отлажена. Но пуск завода – это итог многих месяцев сложнейших процессов. Когда сначала выходишь в чистое поле и потом твоими усилиями в этом поле появляются большие конструкции и начинает выпускаться сложная продукция – это запоминающаяся история твоей жизни.

– **Успешное развитие вашей компании свидетельствует о грамотной и эффективной кадро-**

вой политике. Как вы находите молодые кадры, как привлекаете потенциальных сотрудников?

– Это вопрос скорее не ко мне, а к великолепному руководителю нашего департамента по персоналу Татьяне Угловой. Ее умение, разработка разных программ наставничества, внутренних рекомендаций и прочих хитрых вещей позволяют находить нужных и умных работников. На заводе в Чаплыгине постоянно приглашаем на экскурсии жителей города. Экскурсии стараюсь проводить лично. В этом году недавно мы принимали несколько групп из Аграрного колледжа Чаплыгина. Полтора часа водили их по заводу. Вникли даже в физические процессы, происходящие внутри экструдера, ребятам все было интересно. Пять лет назад, перед выборами, по просьбе главы Чаплыгинского района, мы приняли на экскурсию более 500 человек. Приезжали на автобусе, осматривали все с интересом и были удивлены тем, что в их районе есть такое современное производство. Ведь наш завод один из крупнейших заводов в Европе по выпуску капельной ленты.

– **Каковы планы компании на будущее?**

– Скажу коротко – расширяться, улучшать качество продукции, уменьшать себестоимость, улучшать условия труда, повышать зарплату сотрудникам. Наша миссия – дать сельхозпроизводителям возможность использовать передовые технологии в их работе, создать новые способы повышения урожайности их продукции, улучшить условия хранения продукции и самое главное – это, не просто продажа нашей продукции, а обеспечение увеличения прибыли у наших клиентов, что позволит нам предлагать им все более и более передовые методы выращивания овощей. Сначала богатство у наших клиентов и только потом будем богатыми и мы.

Беседовал Р.А. Багров

