

Дорога ложка | к обеду



ПЕРЕД САМЫМ НАЧАЛОМ НОВОГО СЕЗОНА, 18 ЯНВАРЯ, КОМПАНИИ ТОРГОВЫЙ ДОМ «КИССОН», «САКУРА ЮКРЕЙН» И СЕТЬ МАГАЗИНОВ «СВІТ НАСІННЯ» ПРОВЕЛИ ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ СЕМИНАР В КОВЕЛЕ. ОТЛИЧИТЕЛЬНОЙ ЧЕРТОЙ МЕРОПРИЯТИЯ СТАЛ ДИАЛОГ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РАЗНЫХ ПРОСЛОЕК АГРАРНОГО БИЗНЕСА УКРАИНЫ И СОСЕДСТВУЮЩИХ СТРАН, ЧТО ПОЗВОЛИЛО ГОСТЯМ НАЧАТЬ СЕЗОН 2017 ГОДА С НОВЫМИ РЕШЕНИЯМИ.

В РИТМЕ КАНИКУЛ

Организаторы мероприятия на этапе планирования уделили внимание не только актуальности семинара, но и антуражу. В виду того, что семинар уже второй год проходит в январе, когда мы, подобно детям, радуемся праздникам и, главное, межсезонью, первым успехом компании стал выбор места.

Дремлющий в дымке под белоснежным одеялом город Ковель оказал нам ценную услугу – позволил сохранить новогоднее настроение. А городская библиотека, где проходил семинар, настроила гостей не только на получение новых знаний, но и заметно добавила патриотизма нашим аграрникам.

Список гостей семинара отличился разнообразием: производители продукции, от небольших фермеров до «полеви́ков», владельцы теплиц, магазинов и торговых сетей

от границы с Беларусью до границы с Венгрией.

ОЖИДАНИЯ ГОСТЕЙ

Добравшись до места, я был переполнен рабочей инициативой, а потому сразу приступил к общению с гостями. Приятным для себя моментом считаю то, что журнал «АГРОНАВИГАТОР» набирает все большую популярность, и среди присутствующих оказалось большое количество людей, которые уже были знакомы со мной через мои тексты. Но приехали они на семинар с намерениями, которые радовали меня не меньше. Каждый из гостей желал получить знания и решения, боль-

шинство – узнать, как добиться от представленной продукции больших результатов, чем ранее. Кто только начал свою деятельность в различных отраслях сельского хозяйства пришел на семинар за направлениями, и лишь единицы были еще не знакомы с продукцией компаний лично.

ПРЕДСТАВЛЕННАЯ ПРОДУКЦИЯ

Большую часть из передовых продуктов компании ТД «Киссон» я уже упоминал в своей статье в заключение к семинару в г. Тернополе, потому, читатель, позволь остановиться на незатронутой ранее информации. Рассмотрим детальнее линейку продукции Хелатин®. Главное ее отличие – широкий ассортимент (15 позиций в упаковке 10 литров, 16 позиций в упаковке 1,2 литра, 18 позиций в упаковке 50 мл). Но дело не только в объеме, а и в составе элементов, которые входят в каждый продукт. Например, для полевых культур не используют много подкормок, потому есть смысл применять комплексные удобрения в хелатной форме, а для овощных, плодовых, ягодных и цветочных культур разные

Для полевых культур не используют много подкормок, потому есть смысл применять комплексные удобрения в хелатной форме

МОРЕВА ИРИНА, с Ласков, ФХ «Давидюк М.П.»

«С презентованной на семинаре продукцией мы еще не работали. Наши площади заняты под многими культурами: от полевых (пшеница и соя) до клубники и малины. Также выращиваем и картофель. Потому мы имеем широкую практическую базу для испытания разных препаратов, и как каждый фермер, ищем лучшее соотношение цены и качества.



Из презентованных продуктов наибольший интерес у нас вызвал укоренитель Grandis®. Конечно, нам приходилось неоднократно работать с похожими препаратами, но европейского производства. Их качество отличное, но цена «кусается». В этом году мы обязательно попробуем Grandis® и ожидаем, что он не только займет достойное место в нашем арсенале, но и позволит сэкономить».

макро-, мезо- и микроэлементы лучше применять в различные фазы.

Так, например, Хелатин® Кальций, в состав которого входит 17,5% кальция в трех хелатных формах, может применяться в различные фазы на разных культурах. Для овощных, плодовых и ягодных культур, кальций лучше применять при формировании завязи. Это увеличит лежкость сформированных на растении плодов. Но не стоит затягивать с обработкой, ведь кальций является антагонистом калия, потому при созревании продукции лучше применять Хелатин Калий.

А вот на цветочных культурах Хелатин® Кальций применяется для формирования крепкой ножки. Например, при производстве тюльпанов таким образом можно избежать такого явления, как топинг.

С другой стороны, раннюю продукцию нежелательно обрабатывать многократно, ведь с прихода теплых дней до момента получения перво-

**КОЛЕВАТОВ РУСЛАН, пос. Белин**

Руслан — успешный производитель огурцов. О семинаре услышал в Торговой сети «Світ насіння», где Руслан уже давно стал постоянным клиентом. Причиной тому высокая профессиональная подготовка работников сети, которые неоднократно помогали Руслану, когда в его посевах наблюдались проблемы. Приезжая с пораженным листиком в магазин, обратно Руслан уезжал с решением проблемы, будь это нарушение питательного

режима, заболевание или проявление других негативных факторов среды на растение. Именно так в его хозяйстве расширились объемы использования продукции, которая была презентована и на этом семинаре.

А впервые о Торговом Доме «Киссон» услышал в прошлом году, посетив первый семинар компании в Ковеле, после которого решил опробовать их продукцию, а именно готовые субстраты. До этого момента Руслан готовил торфосмеси самостоятельно, более того, даже сырье фермер добывал сам. Казалось бы, такой подход позволял фермеру экономить. Но благодаря готовым субстратам, фермер визуально оценил, насколько растению комфортнее в высококачественном торфогрунте. «Растения начали ощущать себя гораздо лучше, субстраты рыхлые, рост более равномерный. Сам не добьешься такого результата» — обратил внимание Руслан.

Однако мой собеседник не скрывал своего критического скептицизма. Он считает, что используемая им продукция,

в частности удобрения для листовых и корневых подкормок, является чистой необходимостью. «Я не могу сказать, что после применения этих препаратов я наблюдаю некий сверхэффект в развитии растения. Но я знаю, что стоит мне отказаться от их использования — меня ждут только проблемы. А когда я их вношу — я вижу, что растению хорошо, его питание оптимальное, нет потерь урожая, в частности — нет опадания цветков. Могу сказать, что благодаря этим удобрениям я не только сохраняю свой урожай, но и увеличиваю его».

Семинар в 2017 году Руслан посетил с целью повысить свою квалификацию. В первую очередь, фермер может похвастаться положительными результатами использования препаратов Байкал ЭМ® в прошлом и делает большие ставки на новый препарат Байкал ЭМ®. Былой опыт показал, что использование эффективных микроорганизмов позволяет забыть о многих проблемах питания. Особенно, это актуально при использовании субстратов в течение одного сезона.

го урожая может проходить всего месяц или два. В таком случае, особенно, когда речь идет о землянике садовой, необходимо обеспечить комплексное питание доступными элементами в основные критические фазы культуры. Для этой цели ТД «Киссон» рекомендует использовать свой продукт – Хелатин® Клубника.

Сложно пересчитать все преимущества качественного питания, но еще больших результатов можно достигнуть, если применять стимуляторы роста

ПОДКОРМИ, НО ПОДТОЛКНИ

«Сытый голодному – не товарищ», а потому сложно пересчитать все преимущества качественного питания, но еще больших результатов можно достигнуть, если применять стимуляторы роста.

Передовым в этой сфере продуктом является Rival® ТД «Киссон». Никого не удивит препаратами на осно-

ве янтарной кислоты и гумата калия, но основная составляющая данного продукта – низкомолекулярные полиэтиленгликоли. Эти вещества стимулируют питание растения, но и регулируют его, увеличивая количество сахаров в точках роста и снижая риск замерзания клеточного сока.

Также Rival® стимулирует синтез антистрессантов в растении и ингибирует развитие патогенных микроорганизмов, но не менее приятным моментом является высокая пленкообразующая способность ПЭГ. Благодаря этим свойствам препарат отменно совмещается со средствами защиты и микроудобрениями по листу.

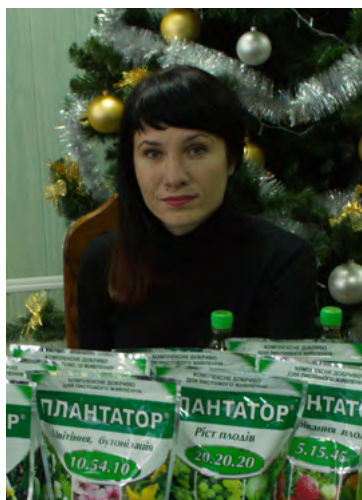
Владимир Горный

ПОЗДНЯКОВА ГАЛИНА, магазин «Агроном», Владимир-Волынский

«Мы приехали на семинар компаний «Киссон» и «Сакура» с конкретными целями. Конечно, в первую очередь мы всегда нацелены на поиск новых товарных позиций на рынке. Но если ассортимент нашего магазина пополняется новый препаратом, то мы должны знать его характеристики, преимущества и, главное, «с чем его едят». Когда речь идет о продажах, то ключевые моменты не ограничиваются стоимостью покупки и сервисом. Эти благодетели предлагаются многими магазинами, и среди них лучшие продажи имеют те, кто заручился доверием клиента. А чтобы клиент доверял, мы должны качественно консультировать его и продавать ему товар, который покажет свою эффективность.

Именно потому мы особенно ценим сотрудничество с организаторами семинара, которые уже второй год помогают нам оставаться профессионалами в своем бизнесе. Надежность и консалтинг – важнейшие качества, которыми мы не можем пренебрегать.

С ТД «Киссон» мы работаем уже 5 лет. Среди их продуктов самыми популярными являются удобрения для листовых подкормок (Плантатор® и Хелатин®). А самыми популярными вопросами, на которые я могу отвечать, благодаря семинару, являются: использование фитогормонов и какого результата стоит от них ожидать, сроки внесения различных продуктов, дозировки. Только при верном применении, препараты удовлетворяют клиента на 10 из 10».



МІКРОБІОЛОГІЧНЕ ДОБРІВО

Байкал ЭМ®

продукція серії ЭМ

ДІМ • САД • ДАЧА • ГОРОД



**ЭФЕКТИВНІ
МІКРООРГАНІЗМИ —
ФУНДАМЕНТ
ВАШОГО ВРОЖАЮ**

КИССОН

Запоріжжя (067) 617-22-59 | Одеса (067) 619-91-88
Дніпро (056) 797-84-20 | Харків (067) 613-44-75
Вінниця (067) 632-25-85 | Суми (067) 617-45-05
Тернопіль (067) 623-73-37

www.kisson-agro.com.ua