

# ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ ПОЛИВА — ПОТРЕБНОСТЬ РЫНКА АПК

Максим Анатольевич Нейман, генеральный директор ООО «Кубань Полив», поделился опытом компании, производящей уникальное оборудование для защищенного грунта.

*Предприятие «Кубань Полив» появилось на рынке сравнительно недавно, однако уже завоевало имя и имеет определенные достижения. Расскажите, как происходило становление компании.*

Как известно, спрос рождает предложение. Можно сказать, что компания «Кубань Полив» сформировалась в результате потребностей рынка. Опыт работы сотрудников компании берет свое начало в 90-х годах и смог получить полноценную реализацию потенциала в лице компании «Кубань Полив». Инициативная команда профессионалов решила, что им есть что предложить для аграриев и сельхозпроизводителей Краснодарского края и всей страны, и выпустила на рынок несколько смелых и инновационных разработок в сфере полива и оборудования для теплиц и тепличных комплексов. Грамотные инженеры компании постоянно совершенствуют созданные продукты, тем самым обеспечивая инновационное преимущество на рынке. Мы не боимся сложных задач и готовы взяться за самые разнообразные проекты.

*«Кубань Полив» производит уникальное оборудование для защищенного грунта. Какие преимущества дают аграриям системы полива и орошения вашего производства благодаря их специфике?*

Компания «Кубань Полив» осуществляет производство систем микроклимата, обратного осмоса и растворных узлов. Растворные узлы — установки, позволяющие легко автоматизировать дозировку удобрений в системе полива, как на открытом грунте, так и в защищенном грунте. При сборке установок используются качественные материалы и собственное программное обеспечение, которое постоянно совершенствуется. Это позволяет добиться абсолютной точности в подготовке раствора воды и удобрений, полностью контролировать подачу к растениям жидкости с необходимым содержанием питательных элементов. Гибкая ценовая политика компании, собственное производство и индивидуальный подход к каждому потенциальному заказчику может в полной мере обеспечить конкурентное преимущество для компании на рынке.

*Кому из участников аграрного сектора наиболее интересна ваша продукция?*

Несомненно, основу клиентской базы составляют сельхозпроизводители — фермеры средней и малой форм собственности и крупные хозяйства. Потребности у всех достаточно разные, и в зависимости от поставленной задачи компания уже может предложить комплексные решения, индивидуально под



заказчика. На данный момент компания «Кубань Полив» работает по всей России и поставляет оборудование в страны СНГ. Основными регионами в России являются Краснодарский край, республики Северного Кавказа. Из стран Содружества Независимых Государств основным импортером оборудования на данный момент является Республика Армения.

*Какие тренды, на Ваш взгляд, могут ожидать рынок АПК в ближайшем будущем? Какие планы строит «Кубань-Полив» в своей стратегии развития?*

За последние годы работы компании происходят кардинальные изменения в системах полива, даже изменился сам подход к методам орошения. Все большее распространение на территории страны получает капельный полив, поскольку имеет целый ряд преимуществ — минимальная норма расхода воды и высокая точность вылива, когда так необходимая растению влага попадает точно к корневой системе. Сами системы становятся все умнее. Уже на данном этапе развития технологического прогресса мы можем очень точно контролировать все аспекты процесса орошения — норму вылива, частоту поливов, точную дозировку вносимых удобрений. Спрос на данные системы по большей части держится в стабильной поре, но некоторые его сегменты активно прирастают, такие, к примеру, как рынок производства ягод. В этом году, да и, я думаю, в следующие годы мы будем наблюдать интенсивное развитие данной сферы, что не может не радовать нас. Мы намерены активно развиваться в этой области производства и можем предложить все новые решения на рынке.