



АО «Учхоз Зерновое»

90 ЛЕТ производит и реализует
ВЫСОКОУРОЖАЙНЫЕ, КЛАССНЫЕ
СЕМЕНА ЗЕРНОВЫХ и КОРМОВЫХ КУЛЬТУР

Сегодня имеем в продаже для посева урожая 2019 года

СЕМЕНА ЯРОВЫХ и КОРМОВЫХ КУЛЬТУР

Яровой ячмень

Элита: Вакула Первая репродукция: Леон, Ратник
Вторая репродукция: Эней УА, Леон

Горох Вторая репродукция: Аксайский усатый-7

Эспарцет Зерноградский-2

Цены договорные

Наши реквизиты: АО «Учхоз Зерновое» ИНН 6111000021
347740, г. Зерноград, Ростовская обл., ул. К. Маркса, 22 (центр города).
Тел.: (86359) 42-5-05, 41-6-53, 41-1-34, тел./факс: 41-6-53
info@uchoz.ru сайт: <http://uchoz.pф> <http://uchoz.ru>

(лицензия: серия РП 77 № 000184 от 22.06.01 г., г. Москва, МСХ РФ)

Связь времён и поколений нерушимы

«Учхоз Зерновое», основатель Зернограда, отметил 90-й день рождения

В чём выражается благополучие хозяйства? В количестве земель? В высокопроизводительной технике? В завидной прибыли? Богатых предприятий мы знаем немало, а вот таких, чтобы местное население их любило и уважало – раз, два и обчёлся.

Так что «Учхоз Зерновое» по праву может гордиться тем, что стал достойным наследником созданного 90 лет назад Зерносовхоза № 2, сохранил человеческое лицо и встречал свой большой юбилей в кругу бывших и нынешних работников. Собрались, как одна семья.

В фойе зерноградского районного Дома культуры, где готовился праздничный концерт, большой коллектив АО «Учхоза Зерновое» встречал его директор Владимир Абрамов. Приветствуя гостей, с одинаковой сердечностью пожимал руки и заместителю министра, и главе района, и каждой пожилой сельской труженице.

В «Учхозе Зерновое» проработало не одно поколение жителей Зерноградского района. Здесь трудились и трудятся целые династии – Логвиновы, Алябьевы, Синяпкины, Кондюковы, Шоколовы, Сендецкие, Акимовы, Денисенко и многие другие.

В прошлом году Ростовская область отметила своё 80-летие. А «Учхоз Зерновое» появился на девять лет раньше, чем был образован регион!

С рождения «Учхозу» была уготована роль передовика. Зерносовхоз № 2, наследником которого является АО «Учхоз Зерновое», задумывался как прогрессивное хозяйство, которое бы обеспечило страну научно-практической базой: испытывало бы технику, селекционные достижения, отрабатывало разные приёмы агротехнологии и выявляло оптимальную схему возделывания для разных сельхозкультур.

Местом для дислокации ударного предприятия была выбрана донская степь – 20 тысяч акров сельхозугодий неподалёку от железнодорожной станции Верблюды. Начали вспахивать целинные земли, строили первые дома.

На первых порах перенимали мировой опыт. И хотя руководил предприятием советский человек – бывший красноармеец, выпускник Тимирязевской академии Глеб Кравков, большой вклад в развитие Зерносовхоза № 2 внёс амери-



Таковыми тракторами поднимали целину

канец, специалист по сельскому хозяйству из коммунистической партии США Гарольд Вэр. Идея строительства государства рабочих и крестьян тогда вдохновляла многих иностранцев – и американцев, желая увидеть новый, справедливый мир, собрал группу из двух десятков фермеров США и перебрался в СССР.

Осенью 1928 года Зерносовхоз № 2 получил первые тракторы и грузовики, в станице Егорлыкской открыли курсы механизаторов, на которые принимали только выходцев из бедных крестьянских семей. Учителями для них тоже были американцы: компания «Катерпиллар» прислала на станцию Верблюды 14 инструкторов и столько же переводчиц.

В 1929 году советское правительство приняло решение построить на базе Зерносовхоза № 2 город науки – Зерноград. Появился первый институт, где обучали на инженеров-механизаторов. В Зерноград приезжали на учёбу и работу десятки тысяч аграриев со всего Союза.

Научный потенциал хозяйства был огромен. Достаточно сказать, что все институты, научно-исследовательские и испытательные организации, которые сегодня существуют в Зернограде, изначально были научными лабораториями, подразделениями и научными центрами «Учхоза Зерновое».

К 1930 году площадь пахоты состав-

ляла свыше 118 тысяч гектаров. Земель было так много, что руководителю совхоза полагался служебный самолёт. Продукцию с донской земли знали и любили во всём СССР.

Великая Отечественная война нанесла колоссальный ущерб молодому развивающемуся хозяйству. На время фашистской оккупации работа остановилась: жители Дона не желали трудиться на врага, вели подпольную борьбу, за что многие поплатились жизнью. Уходя с оккупированной территории, немецкие захватчики пытались побольше навредить непообеждённому народу: разрушали здания и технику, угоняли скот.

Большинство тружеников в то время сражались на фронте, а трое из них – Иван Андреевич Лубяной, Иосиф Иванович Самохвалов и Александр Васильевич Ваганов – вернулись Героями Советского Союза.

Восстанавливать хозяйство бросились сразу же после отступления врага: собирали по крохам семенной фонд, утаённый от оккупантов, пахали и сеяли вручную – всей сельхозтехнике требовалась долгая реанимация...

Только после войны, когда вернулись с фронта уцелевшие механизаторы, специалисты и учёные, зерноградцы смогли перевернуть трагическую страницу истории и начать новую жизнь, полную аграрных побед, рекордных урожаев, высоких

набоев и привесов – жизнь, полную радости созидательного труда. На смену героям войны пришли герои мира, Герои Социалистического Труда: Феодосия Павловна Гавриленко, Михаил Александрович Мороз, Иван Сергеевич Пазюк, Георгий Захарович Шкурко.

О славе «Учхоза Зерновое» красноречиво говорит тот факт, что предприятие посещали первые лица государства. С первостроителями зерносовхоза встречался Максим Горький; в 1930 году на открытие Азово-черноморского института механизации сельского хозяйства (который стал первым высшим учебным заведением агроинженерного профиля в России) приезжал Михаил Калинин; в начале 1960-х годов побывал на полях «Учхоза Зерновое» и встретился с его работниками Никита Хрущёв.

Щедрое наследие советского периода сумело сохранить хозяйство и до своего 90-го дня рождения. Хотя и нависала в 1990-х годах опасность всё потерять. Крупный рогатый скот вырезали из-за туберкулёза, свиней – из-за бескормицы, долгов. Учхоз готовился к банкротству и распродаже за копейки... Может быть, этот гигант и отправился бы на свалку истории вслед за тысячами других хозяйств по всей России, но падающее знамя передового предприятия вовремя подхватил бывший секретарь райкома распущенной уже КПСС, агроном по образованию Владимир Абрамов. Ему руководство Ростовской области предложило взять бразды правления в свои руки.

– Согласился только потому, что мне было обидно и стыдно за когда-то лучшее сельхозпредприятие страны и за людей, которые этого позора не заслужили, – признался Владимир Герасимович.

В поисках ответа на вопрос, как спасти хозяйство, устроили мозговой штурм вместе с местными учёными. Приоритетными направлениями выбрали растениеводство и семеноводство. Эти сферы остаются главными в работе и по сей день.

Аграриям юга России АО «Учхоз Зерновое» известно, прежде всего, как семеноводческое хозяйство. На его полях возделывают лучшие сорта пшеницы (Алексейч, Баграт, Стан, Табор, Гром и другие), ячменя (Вакула, Ратник), эспарцета и гороха. Семена получают сертификацию и распространяются влёт: растениеводы знают, что в качестве посевного материала можно не сомневаться – в «Учхозе Зерновое» ему уделяют пристальное внимание. Иначе и быть не может: разве позволено предприятию с почти вековой историей потерять свою марку, запятнать репутацию?

Статус прогрессивного, передового хозяйства АО «Учхоз Зерновое» намерено нести сквозь века. Именно поэтому не скупится руководство предприятия на приобретение лучшей сельхозтехники и первоклассного оборудования. Вклады-



ваются и в человеческий капитал: глава хозяйства имеет учёную степень и ожидает того же от ведущих специалистов. Как и 90 лет назад, в Зернограде тверда вера, что только наука гарантирует успех в работе.

В день 90-летия «Учхоза» благодарственные письма от минсельхоза Ростовской области получили трактористы-машинисты Алексей Верендякин и Александр Маршалов, водитель Анатолий Губа, токарь Николай Чернецов. Почётные грамоты получили механизатор Александр Клочков, подсобная рабочая Надежда Родионова, тракторист-машинист Игорь Кобыляцкий. За добросовестный труд и высокий профессионализм были также награждены директор по производству Леонид Шоколов, электрогазосварщик Алексей Беляков, главный агроном Владимир Богданов, зам. главного бухгалтера Татьяна Лимонова, председатель профкома Ирина Пашенко, тракторист-машинист Пётр Родионов, главный бухгалтер Наталья Савченко, слесарь по ремонту сельхозмашин и оборудования Роман Свиридов, водитель Николай Черкес, тренер футбольной команды Евгений Лысенко.

Богатство предприятия, считает Владимир Абрамов, должно выражаться не в миллионной прибыли «хозяина», а в благополучии его работников. Не менее 10% дохода АО «Учхоз Зерновое» направляет на развитие инфраструктуры Зернограда, вкладывает в объекты социальной сферы, культуры, спорта.

Не забывают, конечно, и о тех, кто ушёл на заслуженный отдых.

– Хочу сказать сердечное спасибо нашим самым любимым и почитаемым гостям — нашим ветеранам. В «Учхозе Зерновое» мы их носим на руках! – сказал на празднике в честь юбилея хозяйства Владимир Абрамов. – Я всегда спрашиваю: «Ветераны, мы вас обижаем?» Если обижаем — говорите, будем исправляться. Именно вы построили этот прекрасный город в пустыне, настоящую жемчужину донских степей. Я преклоняюсь перед вами. Вы подняли знамя, которое достойно несут сегодня ваши дети и внуки!

**РО, г. Зерноград, ул. К. Маркса, 22.
Тел.: (86359) 42-5-05, 41-6-53, 41-1-34,
тел./факс: 41-6-53
info@uchoz.ru сайт: http://uchoz.pf
http://uchoz.ru**



МЕГАМИКС

ЖИДКИЕ МИНЕРАЛЬНЫЕ УДОБРЕНИЯ

- ✓ Обеспечение азотного и микроэлементного питания в ключевые фазы развития
- ✓ Устранение нехватки микроэлементов при формировании урожая
- ✓ Стимулирование корневого питания, активизации ферментов и восполнения недостающих элементов питания
- ✓ Профилактика и лечение эндемических заболеваний, которые поздно проявляются и сложно диагностируются
- ✓ Повышение урожайности, благодаря стимуляции ферментативных процессов и продлению вегетации
- ✓ Повышение качества урожая, по показателям к которым предрасположен сорт, и на которые ориентированы основные удобрения



МЕГАМИКС. ОБЕСПЕЧИВАЕТ МИНЕРАЛЬНОЕ ПИТАНИЕ. КАЧЕСТВЕННО

г. Ростов-на-Дону
ООО «Агрокультура»,
(863) 298-90-02, 8-919-88-55-000
ЗАО «БиоАгроСервис»
8 (863) 200-77-33

Ростовская обл., г. Миллерово
Филиал ЗАО «БиоАгроСервис»
8 (86385) 2-07-77

Ростовская обл., г. Зерноград
ЗАО «БиоАгроСервис»
8 (86359) 4-31-49

Ростовская обл.,
п. Орловский
ООО «Партнер-Химсервис»
8-928-773-15-85

Ростовская обл., ст. Тагинская
ИП Беланова
8-928-198-50-09

Ростовская обл., г. Семикаракорск
ООО «Агросегмент»,
тел.: 8 (86356) 4-09-91,
8-929-818-93-08



FARMING HEROES

POWERED BY

HORSCH

HORSCH дает фермерам во всем мире возможность подготовить свои хозяйства для вызовов будущего, чтобы высокоэффективно работать и производить продукцию наивысшего качества, осознавая свою ответственность за состояние окружающей среды и общества.

Стань Farming Hero на horsch.com.

ООО „ХОРШ Русь“

399921 Липецкая обл.

Чаплыгинский район п.Рощинский

Тел.: + 7 474 75 2 53 40 · Факс: + 7 474 75 2 53 41

E-mail: horsch.rus@horsch.com

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

Закрома пустеют, ставки растут.....10
Чего ожидать аграриям от главной зерновой культуры в новом году

Экспортёры ищут «ухудшитель».....12
Ведущие эксперты аграрного рынка поделились прогнозами

РАСТЕНИЕВОДСТВО

Посевная по карте зон плодородия.....20
Цифровые технологии в сельском хозяйстве уже реальность

Урожай с ценовой гарантией.....28
Амарант выручает агрария даже в засуху

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Главные новинки финансового законодательства в 2019 году.....30
Консультации Николая Кана

ЖИВОТНОВОДСТВО

Фермерские «ясли».....36
Председатель районной АККОР открыл на своей базе площадку для «доращивания» начинающих КФХ

КРЕСТЬЯНОВЕДЕНИЕ

Из вольных в подневольные.....42
Такой путь суждено было пройти русскому крестьянству

ОХОТА И РЫБАЛКА

Путёвка на отстрел от фермера.....44
Как разрешить конфликт землепользователей и охотников

Цифра как средство

На протяжении многих десятилетий мерилом успеха наших крестьян были круглые цифры намолотов, надоев, привесов. Достаточно вспомнить борьбу за стопудовый урожай, пьедесталы доярков-трёхтысячниц, награды чабанам за 100 ягнят от 100 овцематок и прочие символы аграрного благополучия. Погоня за цифрами показателей производства продукции до сих пор в приоритете. Получен рекордный урожай в стране, регионе, районе – честь и хвала руководителям. На особом контроле властей – цифры так называемых приоритетных позиций, таких как молоко, говядина, по которым мы всё ещё не самодостаточны.

Между тем по большинству направлений аграрного производства уже превышен порог самообеспечения. И намолоты пшеницы, подсолнечника, привесы бройлеров, свиней всё чаще порождают вопрос: куда же девать это изобилие? Птицеводы, например, не нашли ответа и стали сокращать поголовье пернатых.

Конечно, самая логичная страховка от перепроизводства – это экспорт. Вот и президент на это нацеливает, озадачивая удвоением зарубежных поставок до 2024 года. И тут уж попахать придётся не только крестьянам. Торить путь нашим продуктам в новые страны – дело людей, облечённых властью.

Впрочем, уповать на за границу как на бездонную бочку, способную всё поглотить и заодно сделать нас богатыми, тоже вряд ли стоит. Поглотить-то она поглотит. А вот заплатит ли достойную цену? На итоговом заседании Клуба агрознатков, который прошёл в формате делового завтрака в ростовском ресторане «Онегин дача», по этому поводу были высказаны сомнения (подробности в публикации «Экспортёры ищут «ухудшитель»», с. 12). Участники заседания – успешные аграрии юга России, для которых деловые поездки за рубеж – дело обычное. Так вот: по их мнению, на мировом рынке нас ждёт не менее жёсткая конкуренция, чем на внутреннем.

Превращение России в мирового лидера по экспорту пшеницы уже поставило на грань разорения многих американских фермеров. Мы лишили их значительной доли привычных доходов. Но наш зерновой триумф вряд ли будет долгим. И американские, и европейские фермеры сегодня активно осваивают «цифру». Не ту, о которой сказано в начале. Другую: переходят на цифровое сельское хозяйство. В данном случае цифра – уже не цель, а средство. Средство оптимизации затрат в агробизнесе. Средство получения не рекордных, а оптимальных урожаев для данной местности, данного поля, даже отдельных участков поля, с максимальной в данных условиях маржинальностью.

Цифровизация – это космические технологии, дифференцированное внесение удобрений и дифференцированный посев, сведение к минимуму человеческого фактора на всех этапах сельхозработ и транспортировки. Это технологическая революция в сельском хозяйстве, обеспечивающая первопроходцам весомое конкурентное преимущество. Ведь эффективность агробизнеса в результате возрастет на десятки процентов.

Чтобы не отстать, не оказаться на задворках, нам важно не упустить шанс своевременного освоения этой новой цифры. Некоторые наши продвинутые СПК и КФХ уже применяют элементы цифровых технологий. На конференции «Растениеводство: от традиционных подходов – к бизнес-мышлению» в Краснодаре об этом шёл подробный разговор (смотрите публикацию «Посевная по карте зон плодородия», с. 20). Первые результаты впечатляют: хищения ГСМ прекратились, техника работает без простоев, механизаторы мотивированы на результат, затраты на единицу продукции снижены.

Есть техника и оборудование, есть адаптированные к нашим условиям программы, есть фирмы, готовые сопроводить переход на «цифру». Грех не воспользоваться.

Николай ГРИТЧИН



У чеснока 300% рентабельности

Валовой сбор чеснока у сельхозтоваропроизводителей Ставропольского края составил в прошедшем сезоне 333,9 тонны, что на 26% больше, чем годом ранее. Как сообщили в МСХ региона, весомая прибавка получена главным образом за счёт расширения площадей под этой культурой. Под чеснок в крае было отведено 88,9 га, причём большая часть из них (70 га) – это фермерские угодья. И под урожай 2019 года уже засеяна аналогичная площадь. Средняя урожайность культуры по краю 37,5 ц/га. Основные плантации находятся на территории Ипатовского городского округа и Труновского муниципального района.

– Реализация чеснока сельскохозяйственными товаропроизводителями края осуществляется на местные рынки по средней цене – 135 тыс. рублей за тонну. Рентабельность составляет около 300%, – назвал причину популярности культуры замминистра сельского хозяйства Ставропольского края Андрей Олейников.

Кубанцы на 30% увеличили площади под бобовыми

За минувший год доля многолетних бобовых трав в структуре посевных площадей хозяйств Краснодарского края увеличилась с 10,2%, до 13,2%. А в отдельных районах, отметили в администрации региона, таких как Усть-Лабинский, Крымский и Лабинский, этот показатель превысил 20%. Заняться бобовыми местный аграриев мотивировал вступивший в силу 1 января 2018 года краевой закон о севообороте, направленный на сохранение плодородия кубанских чернозёмов. Согласно ему, владельцы и арендаторы земельных участков сельскохозяйственного назначения площадью от 100 га и более обязаны обеспечить не менее 10% посевов многолетних бобовых трав и бобовых культур в общей площади посевов.

– Этот год показал, что решение принять закон о сохранении плодородия было верным. По итогам уборки мы увидели, какая колоссальная разница в урожайности в тех муниципалитетах, где соблюдают севооборот, с теми, где это игнорируют. У одних показатели – 70 ц/га, а в отдельных хозяйствах и более 90 ц/га. У других – едва превышают 50 ц/га, – отметил вице-губернатор Андрей Коробка.

Умеешь вырастить – сумей сохранить

Современное овощехранилище на 6,8 тыс. тонн с возможностью первичной переработки до 500 тонн в сутки открылось в Ипатовском городском округе Ставро-

поля. Это инвестиционный проект ГК «Иррико», который реализуется при господдержке, сообщили в администрации края. В хранилище размещается урожай картофеля и овощей, выращиваемых компанией на землях округа. С учётом особенностей местного климата инвестор одновременно с развитием логистики делает ставку на мелиорацию. Компанией созданы системы орошения на 6,5 тыс. га. До 2020 года планируется увеличить эту площадь ещё на 2,5 тыс. га. Кстати, к 2020 году планируется построить вторую очередь овощехранилища, в результате чего общая мощность хранения превысит 16 тыс. тонн.

Отметим, что суммарная мощность овощехранилищ на Ставрополье сегодня составляет 120 тыс. тонн.



Тип вознесенский – это 62% мяса

В минувшем году СПК-племзавод «Дружба» Апанасенковского муниципального района Ставрополья реализовал хозяйствам 585 голов племенного молодняка, в том числе 110 – на территории края и 475 – в Республику Калмыкию и Ростовскую область. В настоящее время в племзаводе насчитывается 3,8 тыс. голов КРС, в том числе 1,6 тыс. коров, сообщили в МСХ края. В 2004 году хозяйству был присвоен статус племенного завода по разведению КРС калмыцкой породы. В результате длительной селекционно-племенной работы здесь в 2015 году создан новый тип – вознесенский. Животные этого типа отличаются высокорослостью, значительной энергией роста и хороши мясными формами. А также высоким убойным выходом мяса, превышающим 62%. Племенной молодняк СПК-племзавода «Дружба» пользуется большим спросом среди сельхозорганизаций и КФХ, занимающихся мясным скотоводством.

«Малый сад» кубанских фермеров

В 2018 году 31 КФХ Краснодарского края признано победителем в конкурсе по предоставлению грантов в рамках региональной программы «Малый сад». Все они, отметили в администрации края, получают гранты до 3 млн рублей на закладку садов интенсивного типа площадью от трёх гектаров, а также приобретение специальной техники и оборудования для садоводства. Соотношение финансирования по программе в МСХ назвали беспрецедентным: 90% – средства регионального бюджета и 10% – собственные деньги аграриев.

Кстати, валовой сбор яблок в сельхозпред-

приятиях и фермерских хозяйствах Кубани в 2018 году превысил 343,5 тыс. тонн, что на 15% больше, чем годом ранее. Это рекордный показатель за последние 30 лет. Площадь яблоневых садов в крае составляет 18,5 тыс. га.

«ЭкоНива» открывает в Воронежской области четыре животноводческих комплекса

Крупнейший производитель молока в России – компания «ЭкоНива» завершила строительство четырёх животноводческих комплексов (в сёлах Бодеевка, Коршево, Доброно и в Боброве Воронежской области) на 2 800 голов каждый. В начале 2019 года они вступят в строй, сообщили в администрации региона. В результате количество молочных комплексов компании в области достигнет 12. А в ближайшие три года «ЭкоНива» планирует построить здесь ещё несколько аналогичных объектов. Об этом гендиректор УК ООО «ЭкоНива-АПК Холдинг» Штефан Дюрр сообщил на встрече с губернатором Воронежской области Александром Гусевым. Новые помещения и рост поголовья позволят холдингу выйти на производство в регионе 2 000 тонн молока в сутки – в 2,5 раза больше нынешнего. Параллельно компания наращивает объёмы переработки молочной продукции.



Молоко с приростом

На 14% выросло производство молока на товарных фермах Волгоградской области в 2018 году. Этому способствовали меры стимулирования развития животноводства, сообщили в администрации региона. В отрасли продолжается реализация масштабных проектов. Так, в Калачёвском районе СП «Донское» возводит молочный комплекс на 2 500 голов КРС. В настоящее время ведётся строительство коровника на 625 голов: реализация первого этапа инвестпроекта позволит увеличить производство молока на 1 200 тонн.

Росту молочного производства также способствует господдержка хозяйств – из 66 начинающих фермеров, победивших в конкурсе на получение грантов, 31 развивает молочное направление. Бизнес-проекты с господдержкой в этой сфере реализуют восемь семейных животноводческих ферм.

Кроме того, получает поддержку сельскохозяйственная кооперация. Так, в Киквидзенском районе создано успешное молочное производство: кооперативом «Перспектива» на средства гранта закуплено поголовье коров, а также оборудование для сбора и охлаждения молока.

Глава НВП «БашИнком» Вячеслав Кузнецов: «Мы ожидаем нового прорыва»

Сфера использования биопрепаратов в сельском хозяйстве постоянно расширяется

Сегодня в арсенале НВП «БашИнком» – российского лидера по производству биопрепаратов и биоактивированных удобрений для АПК – более 250 наименований продукции. И этот список непрерывно пополняется. Уже создан биофунгицид, по силе практически равный «химии», фитобумага, продлевающая срок хранения овощей и фруктов, удобрения в полимерно-хелатной форме и биопрепараты для ветеринарии... Каких новинок аграриям ждать от «БашИнком» и как появлялись флагманские препараты компании? Об этом в эксклюзивном интервью «Крестьянину» рассказал основатель и бессменный руководитель предприятия Вячеслав Кузнецов.

– Вячеслав Иванович, вы же по образованию авиационный инженер. Как вам в начале 1990-х пришла в голову идея заняться производством биопрепаратов?

– Да, я долго работал в Уфимском авиационном институте. Мы проектировали системы управления, регуляторы для двигателей самолётов. Но когда началась перестройка, стало как-то скучновато. Мир бурлит, все что-то делают, а у нас одни разговоры. И я ушёл из института. С несколькими товарищами мы занимались построением вычислительных сетей для предприятий. В соседнем Кумертау (в переводе означает «город угля») был комбинат «Башкируголь». Мы предложили им сделать компьютерное оснащение, автоматизировать процессы. Заключение договора, и по работе я часто бывал в кабинете замдиректора по развитию. У него на столе лежало множество интересных отчётов из самых разных отраслевых институтов. И вот как-то я нашёл статью, где рассказывалось, что из бурых углей можно добывать гуминовые вещества, увеличивающие урожайность сельхозкультур. А у нас ещё в институте была разработка – диспергатор, ультразвуковой измельчитель. Простой прибор, но очень эффективный. Мы попробовали обработать им уголь и получили гуминовое вещество буквально за два часа.

– Почему вас заинтересовали именно гуминовые вещества? Не самый очевидный вариант для авиационного инженера.

– В авиационной сфере так: чтобы оценить результат своего труда, нужно 10-15 лет. А в сельском хозяйстве всё происходит в течение се-



зона. Я-то сам из деревни, с детства с мамой выращивал овощи – картошку, томаты, капусту... Выскочишь на час погулять – и обратно в огород полоть, поливать. Гуминовый концентрат я отдал матери на пробу, она поливала им рассаду. И вдруг эта рассада оказалась в полтора-два раза выше по сравнению с обычной. Я увидел реальную инновацию! Первый препарат мы делали в реакторе, который взяли в институте. Бурый уголь привезли из Кумертау. Получили бочку жидкости. Надо было как-то её продавать. В то время в аптеках продавалось дешёвое лекарство для суставов, «Бишофит». Мы купили его тысячу флаконов, промыли от лекарства и залили туда наш препарат. Сде-

лали на печатной машинке этикетки, наклеили... И понесли в магазин. Эпоха, конечно, была удивительная – контроля никакого, делай что хочешь. Наш препарат сначала никто не брал. Тогда мы нашли большие куски фанеры, напечатали на них акты испытаний, фото – и поставили в магазины. Народ заходил, удивлялся. Но постепенно продажи росли. Возможно, сыграло свою роль то, что в стране была разруха и люди выживали за счёт огородов. После того как мы стали давать рекламу в газеты, начался вал. Дилеры выстроились в очередь.

– Очередной виток развития, видимо, связан с созданием ФИТОСПОРИНА? Как это было?

– Как-то мы попробовали отправлять наш препарат в Москву. Нам сказали: «У вас маленький спектр продукции». Я запомнил это, и с тех пор мы постоянно увеличиваем номенклатуру. Много советовались с разными аграрными специалистами, спрашивали, что нужно отрасли... В середине девяностых меня познакомили с профессором Магданом Менликиевым: «Вот, доктор наук из Таджикистана, он нашёл бактерию, которая помогает защищать растения от болезней». Так оно и было: ещё в Таджикистане он исследовал хлопковые поля, поражённые болезнями. А какие-то растения оставались здоровыми. Менликиев стал их изучать, поступил в аспирантуру питерского ВНИИ защиты растений... Совместно с тамошними учёными они выделили штаммы *Bacillus subtilis*, имеющие антагонизм к болезням.

Мы познакомились с Менликиевым, договорились вместе выпускать препарат. Производить его должны были на базе Уфимского НИИ вакцин и сывороток имени И.И. Мечникова – очень мощного института со столетней историей (к слову, многие наши сотрудники пришли в «БашИнком» именно отсюда). Получилось это не сразу, пришлось преодолевать разные сложности. Но постепенно дело наладилось.

Почему я так быстро вошёл в тему микробиологии? Когда я был студентом, нас отправляли на практику как раз в этот НИИ имени И.И. Мечникова. И гоняли там по всем этапам производственного процесса. Название ФИТОСПОРИН придумал профессор Менликиев, позже мы выкупили право на этот бренд. Конечно, ФИТОСПОРИН оказался прорывом. Важно то, что мы сразу начали делать его качественно. Наши конкуренты не развивали свои препараты. Зарегистрировали – и погнали продавать. А мы непрерывно дорабатываем каждую партию, испытываем в разных регионах, находим разные варианты штаммов, «тренируем» их на новых патогенах...

– Что было потом?

– Постепенно мы создавали собственную базу, покупали оборудование. Помимо биологов собрали вокруг себя и талантливых химиков. Так появилась линейка микробиологических для внекорневых подкормок – Бионекс-Кеми, Борогум и т. д. Микроэлементы очень эффективно работают: добавишь какую-нибудь мелочь, железо, медь, цинк – и урожай вырастает. Почему так? За сотни лет человечеством извлекло из почвы огромное количество минеральных веществ. А восполняет растению только основные – азот, калий, фосфор. Микроэлементов не хватает. А без них уже не работают ферменты. И планка урожайности падает... Мы совершенствуем и эти удобрения – выпускаем их в полимерно-хелатной форме.

– Вы обмолвились, что довольно быстро вникли в детали микробиологического производства. И при этом не раз подчёркивали в своих выступлениях, что это сверхсложное дело – выпускать микробиологические препараты. В чём тут особенность?

– В первую очередь, это должно быть стерильное производство. Весь мир – сплошные бактерии, они везде, и их миллиарды. Питательные среды, воздух, трубы, ферментеры, агрегаты – всё это требует стерильности. Тут нужна другая культура отношения к делу. Мы долго работали над ней.

Далее. Бактерии – это живые существа, как и человек. У них есть какие-то свои взаимодействия,



привычки. Бывает, например, такое: р-раз, и в реакторе не растёт масса. Почему, непонятно. Бьёмся, бьёмся... Любая мелочь может повлиять, даже если вымыли реактор не тем раствором. Или вот. Бактериям нужны одновременно и воздух, и питание – идет большой массообмен. Где-то плохо перемешал, получилось неравномерное распределение по реактору – и тут же начинается конкуренция, рост замедлился. И никак не добиться ожидаемого титра.

Или обратная ситуация: мы их кормим, создаём оптимальные условия... И вот они, как человек, который долго лежал на диване, немного «расслабляются». Значит, пора устроить им какую-то «встряску».

Сегодня многие пытаются выпускать биопрепараты. Тот же Россельхозцентр пришёл в эту нишу. Но для того чтобы добиться сопоставимого качества, конкурентам придётся создать такую же мощную структуру, как наша. Возможно, у кого-то даже есть большие деньги. Но они решают не всё. Тут не обойтись без опыта, глубоких собственных наработок. В НВП «БашИнком» работает более четырехсот человек, и из них десятки – доктора и кандидаты биологических и технических наук! В структуре компании шесть заводов по производству биоактивированных удобрений и препаратов, а также несколько инновационных лабораторий, большой логистический центр. И мы постоянно развиваемся, наращиваем мощности.

– Над какими проблемами вы работаете в настоящее время? В каких сферах возможен новый скачок?

– Мы ищем композиции микроорганизмов, которые не конфликтуют, а поддерживают друг друга, создавая синергетический эффект. Наши специалисты открыли оригинальные подходы, чтобы совместить их. Экспериментировали с условиями существования бактерий – температура, кислотность, питание, концентрация... Оказывается, если их менять, то в какой-то момент штамм обретает новые свойства. И он уже способен соседствовать с другими. Это очень перспективные вещи! У природы уходит на эти процессы миллионы лет, у нас – годы.

Один из прорывов здесь – это обновлённый ФИТОСПОРИН-АС. Он содержит десять различных штаммов. Почему прорыв?

ФИТОСПОРИН-АС подавляет патогены почти на уровне химии. Испытывали его на яблоне, землянике, там эффективность достигала 90%. Обычно считается, что если биопрепарат показывает 40-60%, то это уже хорошо. Конечно, в южных краях ему сложнее работать, потому что очень много патогенов и быстро меняются расы. Но мы на верном пути. Ещё одно широкое направление – это хранение сельхозпродукции. Не секрет, что до 30% урожая овощей и фруктов гниёт во время транспортировки или на складах. Мы делаем туманные установки для обработки овощехранилищ биопрепаратами, экспериментируем с ультрафиолетом... Очень интересно получается! Кроме того, мы недавно сделали фитобумагу. Ею накрывают или заворачивают в неё ягоды, фрукты – и они гораздо дольше не портятся. Такие приёмы используют зарубежные поставщики, та же Турция. Но там всё замешано на «химии». А мы создали полностью безопасный продукт на основе природных бактерий. Все наши наработки активно изучает и тестирует Федеральный научный центр имени И.В. Мичурина в Тамбовской области. Результаты великолепные! Также у нас есть много интересных продуктов для животноводства – препараты и пробиотики на основе полезных бактерий, например ВЕТОСПОРИН-Ж. Он подавляет развитие болезней, патогенов. Благодаря ему животные лучше растут, набирают вес. Помимо этого мы создали технологию экологически чистого пчеловодства. Напомню, в 2021 году именно в Башкирии пройдет Всемирный конгресс пчеловодов. Наконец, мы стали разрабатывать инсектицидные биопрепараты. Создали у себя полноценный инсектарий. И зимой, и летом выращиваем картошку, баклажаны, другие овощи. Кормим ими вредителей – такой треск идёт от колорадского жука! И постоянно проверяем создаваемые препараты на эффективность. Добились того, что они угнетают личинки вредителей на ранних фазах. Над борьбой со взрослыми особями ещё работаем. Хотим начать исследования долгоносика – южные аграрии сигнализируют о проблеме. Обещать что-то заранее очень сложно, но мы займёмся этой темой. В своих поисках мы всегда отталкиваемся от реальных проблем и запросов аграриев. И во многом именно это обеспечивает успех.

Тимур САЗОНОВ



Закрома пустеют, ставки растут

Чего ожидать аграриям от главной зерновой культуры в НОВОМ ГОДУ

Декабрь не порадовал аграриев значительным ростом цен на кукурузу или подсолнечник: урожай этих культур, если не был продан, остаётся в хозяйствах в качестве переходящих запасов. Основное внимание в этом месяце было обращено на пшеницу: её в России становится всё меньше, и котировки ползут вверх.

Цены: ждём \$ 250 за т

В декабре в России, впервые с середины октября, затишье сменилось уверенным ростом цен на пшеницу. Котировки последовательно повышались в течение трёх недель.

На рынках Южного и Северо-Кавказского федеральных округов пшеница 3-го класса подорожала в среднем на 150 рублей за тонну. Цена к 20 декабря – 12 000 – 15 300 руб./т.

Цена на пшеницу четвёртого класса выросла на 125 руб./т. Это зерно торговалось по 11 000 – 14 850 руб./т.

Фуражная пшеница повысилась в цене наиболее значительно: прибавка составила в

среднем 200 руб./т. Цена контрактов к 20 декабря – 9 900-13 900 руб./т.

– Цены поддерживает предновогоднее оживление спроса внутренних потребителей и сокращение предложения, – объяснили тенденцию в аналитическом центре «СовЭкон».

Сезон активных продаж зерна, когда сельхозпроизводителям необходимо было выплачивать кредиты и пополнять оборотные средства, закончен. Те хозяйства, чьи закрома ещё не опустели, очевидно, имеют возможность поддержать урожай до максимальной цены. Поэтому экспортёры поневоле будут вынуждены делать аграриям более интересные предложения, считают в «СовЭконе». По крайней мере, ситуация на мировом рынке располагает к тому, чтобы экспортная цена на российскую пшеницу повышалась.

По данным Минсельхоза РФ, к концу ноября пшеница 4-го класса (протеин 12,5%) на базисе FOB Новороссийск торговалась по \$ 228 за т. Уже через неделю цена увеличилась на доллар, а к середине месяца достигла \$ 232 за т.

Рекордную цену аналитики зафиксировали во время сделки египетской госкомпании GASC по покупке российского зерна. 120 тысяч тонн пшеницы были приобретены по цене \$ 242-242,8 + \$ 16 (фрахт).

«Экспортные цены растут, и даже быстрее, чем мы предполагали. Впереди, вероятно, более высокие ценовые уровни. Мировой рынок с задержкой начинает осознавать резкое сокращение предложения российской пшеницы,» – прокомментировал «СовЭКон».

Гендиректор центра Андрей Сизов отметил, что традиционно во второй половине сезона мировое предложение пшеницы поддерживала Австралия. Но в этом году из-за неурожая государство вывезет исторически низкий объём этой культуры. Это тоже способствует росту экспортных цен на культуру в России.

«Минимальный ориентир – \$240-250/т (12,5% FOB),» – прогнозирует «СовЭКон».

Впрочем, американская и французская пшеница такого уровня пока не достигли. Американская SRW (FOB Мексиканский залив) про-

даётся по S225/т, французская FrancaGrade (FOB Руан) – по \$238/т.

Экспорт: ждём 52,5 млн тонн

Экспорт зерна из России по-прежнему идёт высокими темпами, но уже начал проигрывать прошлогодним высоким показателям. По данным Федеральной таможенной службы, в ноябре было отгружено 3,3 млн тонн пшеницы – почти на четверть меньше, чем в ноябре 2017 года. За первые две недели декабря за рубеж было вывезено 1,6 млн тонн сельхозкультуры. И это, конечно, несравнимо с прошлогодними темпами, когда в неделю за рубеж поставлялось 1,1 млн тонн зерна. С начала сельхозгода до 18 декабря, по данным Россельхознадзора, оформлено для вывоза за рубеж 30,8 млн тонн зерна. Благодаря быстрому старту экспорт остаётся на 7% выше аналогичного показателя прошлого, 2017/2018 сельхозгода.

Иностранная сельскохозяйственная служба Минсельхоза США (FAS USDA) в декабрьском обзоре назвала Россию вероятным лидером по экспорту пшеницы. Прогноз ведомства в этом сезоне – 36,5 млн тонн. На втором месте окажутся США (29 млн тонн), на третьем – Канада (24 млн тонн).

Специалисты говорят об экспорте с оговоркой: если не будут введены ограничительные меры. Изменение пошлины (нынешняя ставка – 0%) может повлиять на поставки. И если раньше внутри страны говорили в основном о бессмысленности запретительных мер, то

сейчас некоторые регионы уже требуют, чтобы правительство вмешалось в торговлю зерном.

В конце ноября депутаты Думы Костромской области обратились к премьер-министру Дмитрию Медведеву с просьбой ограничить экспорт фуражной пшеницы: ввести экспортную пошлину или квоты на вывоз зернофуража. Свою идею парламентарии аргументировали тем, что высокие цены на пшеницу могут нанести ущерб птицеводству, где расходы на корм составляют 70% от себестоимости яиц и мяса птицы. Позже к обращению птицеводов присоединились депутаты Псковской области и Татарстана.

Впрочем, официальных заявлений Минсельхоз России не делает. Более того, на большой пресс-конференции 21 декабря Владимир Путин заявил, что в вопросе экспорта «у нас нет никакого беспокойства».

– Имея в виду запасы прошлого года, у нас сохраняется и даже увеличился объём возможного экспорта до 52,5 млн тонн. Мы выполним все свои обязательства и все контракты, – заверил президент.

Обнародованные Росстатом итоги сбора зерна снизили риск ограничительных мер: в чистом весе собрано 112,8 млн тонн, что выше прежних прогнозов (в сентябре ожидали всего 105 млн тонн). Центр оценки качества зерна уточняет, что продовольственная пшеница занимает долю в 69,6%. Доля фуражной пшеницы по сравнению с прошлогодним показателем уменьшилась на 4,2 процентных пункта.

Озимые: ждём весны

Аграрии, опрошенные «Деловым крестьянином», не спешат давать оценку будущему урожаю: всё будет зависеть от того, сколько влаги накопится за зиму.

– Там, где прошёл дождь, всходы есть, состояние среднее. На части полей всходы так и не появились, – говорит глава ЗАО «Красный Октябрь» Александр Шебалков (Весёловский район Ростовской области).

Аналогичная ситуация и на Кубани.

– У фермеров района есть хорошие, завидные поля, а есть – не очень. В нашем хозяйстве пшеница, посеянная по гороху, взошла отлично. Земля была обработана ещё с лета: хорошо всё заделано, влага закрыта. Во время сева и дождей особенных не было, но, видимо, чудодейственная сила гороха пошла на пользу и всходы появились. У тех, кто сеял позже нас – ждал дождя, – поля выглядят невзрачно, – рассказал фермер Сергей Литвинов из Белоглинского района.

ФГБУ «Центр оценки качества зерна» пишет, что на юге России посеы озимых находятся в зоне риска.

– Причина – дефицит накопительных осадков. Из-за недостатка влаги всходы были неравномерные, – говорится в сообщении. – На сегодняшний день состояние посевов не самое благоприятное. Пока это не означает, что с урожаем произойдёт катастрофа: в течение зимы ситуация может выправиться, дальнейший ход перезимовки будет зависеть от погодных условий.

Александра КОПЕНЕВА

Эффективная и доступная техника от производителя



ОП-22, 2000/2500/3000 л; 22/24/28 м



ОП-18, 2000/2500 л; 18 м (21 м)



ОН-12, 800 л; 12/15 м



БОРОНА ЛЕГКАЯ ПРУЖИННАЯ БЛП-9



САДОВЫЙ ОПРЫСКИВАТЕЛЬ 330, 600, 800 Л



ТЕХНИКА ДЛЯ ПОДВОЗА ВОДЫ 2,5/3/4,5/5/9/10 м³



ВОРОШИТЕЛЬ СЕНА ВСН-3.7, 3,7 М



3/ЧАСТИ К СЕЛЬХОЗТЕХНИКЕ



БРК (БОРОНА КОЛЬЧАТАЯ РОТАЦИОННАЯ) 5,6(6,5)

347939, Россия, Ростовская область,
Таганрог, улица Пархоменко, дом 19

+7 (928) 212-2219, 778-9280
+7 (8634) 32-32-13, 38-80-74

<http://agro-teh.su> mail@agro-teh.su



В зале аграрии четырёх регионов

Экспортёры ищут «ухудшитель»

Ведущие эксперты аграрного рынка поделились прогнозами

Традиционное ежегодное итоговое заседание Клуба агрознакоков ИД «Крестьянин» в формате делового завтрака состоялось 12 декабря, как обычно, в ростовском ресторане «Онегин дача» и собралось несколько десятков ведущих аграриев юга России. Учтя пожелания участников прошлогодней встречи, на этот раз мы не стали ограничиваться зерновой тематикой и наряду с гендиректором ИКАР Дмитрием Рылько пригласили в роли ключевого спикера известного эксперта молочной отрасли Андрея Даниленко.

Участников заседания приветствовала гендиректор ИД «Крестьянин» Ирина Самохина, а затем состоялась трёхчасовая дискуссия, которую вели сопредседатели Клуба агрознакоков Тимур Сазонов (специальный корреспондент газеты «Крестьянин») и Николай Гритчин (главный редактор журнала «Деловой крестьянин»).

Льготный кредит всем, кто попросил

Ольга Горбанёва, замминистра сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области: – Нынешний год, несмотря на все сложности, выглядит неплохо. В Ростовской области к концу года предполагаем иметь 115 млрд рублей по выручке от реализации продукции. Рост составит 7,5% к прошлому году. Прибыль увеличится на треть и составит порядка 10 млрд рублей. В прошлом году, несмотря на большой урожай, было всего 2 млрд рублей.

В текущем году объём господдержки составил 7,1 млрд рублей. Мы в целом хорошо поработали по льготному кредиту. Были удовлетворены все потребности. Изменения по льготному кредитованию на следующий год: предполагается уменьшение возмещения процентной ставки с нынешних 100% до 90%. К сожалению, отрасль перерабатывающей промышленности у нас обделена возможно-

стью краткосрочного льготного кредитования. Это отрицательно сказывается на результатах. Для них в этом году возможен был только инвестиционный льготный кредит. Господдержка в 2019 году предусмотрена в размере 5 млрд рублей. На 250 млн увеличена сумма для единой субсидии (это основные поддержки растениеводства, животноводства, малых форм хозяйствования). Мы практически удовлетворили потребности по направлениям животноводство, элитные семена. Субсидируем из областного бюджета те затраты, которые перестал субсидировать МСХ РФ. Например, приобретение племенного скота молочного направления по импорту, 20% от стоимости сельхозтехники, приобретённой в РФ. Возмещение идёт для молочников, садоводов и виноградарей. Всех интересующей несвязанной поддержки на гектар и в следующем году не будет, поскольку Ростовская область находится в списке регионов с высокими социально-экономическими показателями. Но она преду-

смачивается в небольшом объёме на овощи и 53 млн для тех сельхозпроизводителей, которые застраховали свой урожай осенью. С 2019 года Ростовская область будет участвовать в реализации трёх нацпроектов: малое и среднее предпринимательство, экспорт продукции АПК и производительность труда и поддержка занятости. Предполагается господдержка на эти цели. Средства по реализации нацпроектов будут значиться в нашей программе отдельной строкой.

Модератор: – В прошлом году стон стоял по донской земле по поводу недоступности льготных кредитов. А в этом году как-то тихо это всё прошло. Кто из присутствующих получил льготный кредит? (*Поднято около десятка рук.*) Выходит, стало лучше. Процедура выравнивается.

Эдуард Курочкин, учредитель ООО «Раздолье» (Неклиновский р-н, Ростовская область): – В прошлом году нам додали то, чего недополучили в позапрошлом году. В этом году всё великолепно.

Модератор: – В «Агроинвесторе» приводилась статистика: 53% господдержки, направляемой на льготное финансирование, выбирают 10 регионов. А в 10 регионах выбирают самые крупные хозяйства.

Горбанёва: – МСХ РФ учёл проблемы, которые возникали в позапрошлом году. Лимиты распределяются таким образом, что в общей сумме 30% у нас предусматривается для малых форм хозяйствования. У нас малые формы этот лимит даже не выбрали. Чтобы до конца быть честными: мы ограничивали в размере кредита, чтобы больше товаропроизводителей получило. На следующий год пересмотрим эту цифру, чтобы значительно увеличить потребность для крупных холдингов.

Александр Шебалков, гендиректор ЗАО «Красный Октябрь» (Весёловский р-н, Ростовская область): – В прошлом году законодатель принял решение, что все субсидии, о которых вы рассказывали, облагаются НДС, причём по 20%. Вот получили субсидии на покупку техники, на животноводство и прочее. И заплатили налогов с субсидий порядка 4 млн. Как будет дальше?

И вопрос по поводу налога на движимое имущество. Сеялки у нас не облагались налогом. Законодатель передал это на усмотрение области. Наша область, наверное, единственная в стране не дала нам льготу на этот налог. Получается: не столько помогли, сколько забрали.

Горбанёва: – Мы не единственные в стране такое решение приняли. Но этот вопрос сейчас обсуждается, депутаты над ним работают. По НДС с субсидий пока не удаётся решить проблему.

С пшеницей толкучка на текучке

Дмитрий Рылько, гендиректор Института конъюнктуры аграрного рынка: – В начале сезона казалось, что в мире будет мало пшеницы и ячменя. И в июле сразу мировые цены взлетели. Параллельно у нас случилась небольшая девальвация рубля. В результате сочетания вот этих двух моментов цены в середине августа по терминалам на юге России достигли абсолютного максимума. Вот эти рекорды продолжают и сейчас. Заговорили о возможном сдерживании экспорта. И все начали торопиться. В результа-



Председатель СПК «Колос» Василий Скрытченко на «Итогах» впервые

те, несмотря на скромный урожай в этом году, наша страна уже отэкспортировала рекордный объём зерна. Возникла такая толкучка на текучке. На юге России огромное предложение пшеницы на внешний рынок. Экспортёры не хотят заключаться на долгие сроки. Я помню, в прошлом году где-то к середине ноября у наших экспортёров до апреля всё было расписано, что будут экспортировать. В этом году ничего подобного. Фиксируют на ближайшие даты. Потому что все боятся непредсказуемости. В том числе со стороны администратора.

Относительно будущего. Если посмотреть на то, сколько в мире остаётся пшеницы, то увидим, что пшеницы-то много. Потому что европейцы, чей урожай провалился, экспортируют очень мало в этом году. Американцы, несмотря на очень высокую урожайность, экспортируют достаточно мало. Единственная страна, которая экспортирует много, это наша. Если посмотреть на всю эту катавасию, то увидим, что до конца сезона, может быть, цена достигнет \$ 250, но не в ближайшее, наверное, время.

Рекордный год по ценам и вообще по ажиотажу по такой позиции, как ячмень. По кукурузе мы находимся в тени нашего «великого соседа» Украины. На Украине рекордный экспорт может случиться — под 30 млн. С Украины мы видим супернизкие цены на эту позицию. Кстати, и во всём мире рекордный урожай и рекордное предложение. А у нас недобор и, соответственно, наша кукуруза оказалась экспортно неспособной. Есть такой относительно тоненький ручеёк, который тянется в Иран.

По масличным: рекордный урожай по семечке. К сожалению, рекордный урожай и в соседней Украине. Наши две страны дают миру в этом году колоссальный, рекордный объём предложения подсолнечника. Наверное, впервые за историю наших наблюдений мировые цены на масло это очень серьёзно опустило. Его переизбыток. Если бы не девальвация, не слабый рубль, то цены на подсолнечник были бы совсем неприличными. С рапсом ситуация выглядит немножко по-другому. Здесь нам повезло, потому что в Европе очередной неурожай, второй год подряд. У европейцев есть мандат на биодизель. Они готовы дозаккупать со всех рынков, в том

числе из России, рапсовое масло.

Соя в этом году и на ближайшие годы остаётся хорошим рынком просто потому, что мы по сое всё ещё остаёмся импортёрами. У нас высокие внутренние цены, потому что дозаккупаются значительные объёмы из Бразилии, из Южной Америки. По сое в ближайшие пару лет, может быть, три года, мы видим неплохую конъюнктуру.

Хотел бы обратить внимание, что у второго крупнейшего импортёра нашего зерна — Турции, для которой особенно подходит ростовское зерно, в этом году серьёзная экономическая проблема — двукратная девальвация, куча предприятий разорилась. Примерно 1998 год, но с турецкой спецификой, и их будет ещё довольно долго колдобить.

Не знаю, согласитесь или нет, но по нашим подсчётам получается, что произошёл довольно серьёзный рост издержек по осенней посевной. Скорее всего, это 10-11% по сравнению с прошлым годом. Серьёзно взлетела горючка, удобрения подорожали.

Модератор: – Каковы ваши ожидания на следующий год и вероятные сценарии на мировом и российском рынке по основным культурам? В прошлом году вы призывали не сеять масличные. Что скажете в этом году?

Рылько: – Не может быть, чтобы я призывал не сеять масличные. Я призывал к осторожности. И, как видите, по подсолнечнику оно так примерно и случилось. У нас сейчас середина декабря. И то, о чём будем говорить, в известном смысле гадание на кофейной гуще. Тем не менее из того, что уже понятно. В стране состоялся рекордный сев озимых. Причём этот рекорд достигнут практически во всех ключевых регионах-производителях. Это первое. Второе: состояние озимой пшеницы в стране, несмотря на засушливые условия по югу, оказалось сейчас довольно неплохим. И на этом этапе мы не можем отрицать, что у нас может состояться мегаурожай — туда, где-то под 80 млн тонн. В Европе, Америке всё не очень хорошо было. Но Болгария, Румыния, Польша, север Германии, Франция за последние недели получили очень серьёзные осадки. И вполне возможно, что там ситуация серьёзно выправится. Они все производят озимый рапс. У меня всё-таки ощущение, что вот эта засуха августовско-сентябрьско-октябрьско-ноябрьская просто

так для рапса не пройдёт. Есть довольно высокая вероятность, что по рапсу опять в следующем году будет хорошая конъюнктура из Европы. Если мы уходим по рапсу чуть дальше, то там всё не очень хорошо в Европе, от которой мы зависим. Европейцы сворачивают свои игры с биодизелем и вообще с дизелем. Поэтому как только в Европе более-менее восстанавливается своё производство этой культуры, нас с вами ожидает очень серьёзное разочарование. По подсолнечнику и сое я сказал. Что у нас ещё остаётся?

Хранить ли до конца сезона?

Реплики из зала: – Горох! Горох!

Рылько: – Все зернобобовые, как мы с вами знаем, – большое разочарование сезона. Россия только заходит в рынок зернобобовых. Наша доля на мировом рынке по гороху, нуту и чечевице не такая высокая. У нас есть два крупных конкурента, которые зашли туда гораздо раньше, – канадцы и австралийцы. Они очень пострадали от того, что происходит на мировом рынке. Австралийцы просто отвалились, потому что у них два года подряд засуха ужасающая. А канадцы, у меня такое ощущение, отползут, потому что им тяжело будет конкурировать, тем более с Россией. Поэтому я бы призвал не дёргаться по поводу бобовых. Если вы встали на эту скользкую дорожку, то не нужно с неё сворачивать, не нужно метаться, не нужно сокращать. Нужно продолжать гнуть свою линию. В нашей стране научились повсеместно выращивать чечевицу, хотя говорили, что невозможно иметь с ней дело: слишком мелкосемянная, слишком сложная агротехника. То есть мы должны держать удар и ждать, когда Индия, наконец, оживёт и снова выйдет на мировой рынок в качестве нормального импортёра. Но кроме Индии есть ещё масса других стран, которые будут эти культуры покупать. И, наконец, нужно пропагандировать эти культуры в нашей стране и развивать их потребление.

Александр Кочубей, гендиректор ООО «Волгогелиопром» (Волгоградская область): – По ржи что скажете? Не получится с ней, как с ячменём?

Рылько: – Рожь, к сожалению, на наших с вами глазах превратилась в абсолютно нишевую культуру. Мы ещё помним времена, когда это была одна из основных зерновых культур. Сегодня проблемы с рожью у нас возникают регулярно, чуть ли не через год. И если посмотреть на тенденции в хлебопечении, то наши хлебопёки научились использовать ржано-пшеничные смеси или тёмную муку из пшеницы грубого помола. И делают вид, что там есть рожь. В этом году казалось, что цена на рожь должна быть просто колоссальная. Да, проблемы с рожью, цена высокая, но мы не видим, чтобы все бегали, искали её. Такого нет, потому что это стало слишком маленьким рыночком.

Кстати, я хотел обратить ваше внимание на пшеницу третьего класса с высоким содержанием клейковины и белка. Примерно та же история происходит. Второй год подряд у нас по этой позиции не очень большой урожай. Меньше, чем в прошлом году. А мы видим, что крупнейшие мукомолы наши обзавелись оборудованием, которое позволяет добавлять сухую клейковину в обычную «тройку» и получать хорошую, качественную муку. Клейковина сухая позволяет на 1,5-2% увеличить количество клейковины в муке.

Александр Хан, председатель СПК колхоз «50 лет Октября» (Неклиновский р-н, Ростовская область): – Что делать с переходящими остатками подсолнечника и озимой пшеницы? Хранить или продавать?

Рылько: – По озимой пшенице я не ждал бы «время Ч». МСХ отслеживает наш экспорт. Если после новогодних праздников цены у нас пойдут очень серьёзно вверх, то давление на экспортёров усилится. На мировом рынке цены, скорее всего, будут идти вверх. Но может так получиться, что «жить в эту пору прекрасную» нам не доведётся. Поэтому я бы не стал, наверное, сидеть и ждать до конца сезона вот этих дополнительных \$ 10-15. Цены сейчас очень хорошие. Это первое. Второе: обратил бы ваше внимание на то, что который год подряд у нас в конце сезона переизбыток хорошей пшеницы и недостаток плохой. И все бегают, ищут не улучшитель, а ухудшитель так называемый. Вот уже сейчас мы видим, что на юге нет пше-

ницы 11,5% в должном объёме. И совсем не стало на юге 10,5%, а все её хотят.

Любовь Железная, гендиректор ООО ПКФ «Маяк» (Зерноград): – А как быть с остатками бобовых – нут, чечевица?

Рылько: – Если можете держать, то держите. Мы ещё не знаем, какой будет урожай в Индии. Там, как сообщали, сокращены площади посева.

Как продать будущий товар

Виктор Бородаев, гендиректор ООО «Агрофирма «Целина»» (Целинский р-н, Ростовская область): – Чем меньше урожай, тем лучше финансовое положение села. Как вы это расцениваете? Может, нам не стоит больше производить? Вопрос второй: почему МСХ заинтересован в страховании и даже привязывает это к дотациям, а все аграрии не хотят страховаться? И третий вопрос: при той доходности, которая сегодня есть, перспективы у сельского хозяйства нет, на наш взгляд. Какое ваше мнение? И что нужно сделать, чтобы доходность сельхозпроизводства увеличилась?

Рылько: – Можно, я сразу на последний вопрос отвечу? Я не согласен. Перспективы сельского хозяйства, особенно на юге России, мне кажется, остаются в обозримой перспективе очень хорошими. По 21 причине. Это первое. Второе: хороший урожай – низкая доходность, плохой урожай – высокая доходность. Я бы так переформулировал: мне кажется, что лучшая ситуация у агрария юга России, когда у него рекордный урожай, но в остальном мире всё плохо. Теперь в каждой большой консалтинговой компании есть климатолог, который сидит на зарплате и смотрит по всему миру, где будет очередное несчастье. И этих несчастий становится всё больше. К счастью, юг России пока оказывается в выигрыше, и этим грех не воспользоваться. Здесь нет таких катаклизмов, которые мы видим в Америке или даже в Германии, во Франции, где начались очень серьёзные проблемы, Балканы колдобит каждый год. По страхованию буквально неделю назад мы встречались с ассоциацией российских сельхозстраховщиков. Они клялись богом, что грядут изменения в законе и якобы теперь всё у них будет гораздо лучше и гораздо более комфортно. Якобы новые программы более усечённые, когда можно выбрать один или два риска и застраховаться. Не нужно переплачивать. Я пока этих документов не видел, мы их не анализировали.

Юрий Паршуков, директор Зернового союза сельхозпроизводителей Ростовской области: – Буквально две недели назад у нас прошло совещание по биржевой торговле. Говорили, что всё у нас должно идти через биржу, включая внебиржевые сделки. Хотелось бы понять, как и где их регистрировать. В Ростовской области в прошлом году мы, в первую очередь члены Зернового союза, под писали хартию: добровольные налогоплательщики, все сделки регистрируются, через порты Ростовской области экспортировали 17,5 млн тонн зерна. В рамках организации биржевой торговли по Московской бирже в Ростовской области аккредитовали два элеватора на 54 тыс. тонн. Как всё это вяжется?

Рылько: – Конечно, это не биржа в классическом понимании. Биржа административным путём не создаётся. Главный стимул, почему это рассматривают участники рынка, это якобы биржа даёт некие гарантии по хартии.



Дмитрий Рылько советует продавать пшеницу сейчас



Спикеры считают перспективы сельского хозяйства неплохими

Если посмотреть объективно, что там происходит, то это организован распределённый рынок наличного товара. Это не современная биржа, где, наоборот, объём концентрируется в одном месте. Из позитивного я бы отметил один очень интересный механизм, который позволяет получить кредит под товарные запасы – так называемые сделки репо.

Хотел бы обратить внимание, что у нас есть реальная биржа. Есть два биржевых контракта, которые запущены на причерноморские фьючерсы на Чикагской товарной бирже.

Первые чикагские контракты по черноморскому фьючерсу на пшеницу и кукурузу мало того что не умерли, а потихонечку показывают растущий интерес. И буквально через несколько дней ожидается запуск третьего контракта – на подсолнечное масло. Там близкие к реальному рынку котировки, они меняются в реальном времени. У нас сейчас некоторые российские агрохолдинги в результате такого запуска уже продают будущий товар. Такого раньше не было. А сейчас – пожалуй: за \$ 210 можете продать свой товар урожая 2019 г. с учётом FOB.

Модератор: – Владимир Путин поставил задачу увеличения экспорта до 45 млрд. Сейчас уже понятны очертания поддержки экспорта со стороны обновлённого МСХ?

Рылько: – Каждая отрасль получила некую условную разрядку. Если, скажем, возьмём зерно, то увидим, что разрядка низкая. Те цифры, что там даны по зерновой группе на 2024 год, Россия к ним подобралась уже в прошлом сезоне вплотную. То есть зерно, при прочих равных, мы, скорее всего, способны даже перевыполнить. А по многим от-

раслям, допустим по тем же масличным, эти планы по ряду объективных причин вряд ли выполнимы. Я считаю, что стимулирование экспорта – это очень правильно. Немножко смущает административный раж. Не хочется, чтобы все задачи нашего аграрного сектора и вся поддержка сводилась к выполнению именно вот этой программы. Ведь есть и другие приоритеты в нашей стране в области сельского хозяйства. Думаю, что в министерстве это понимают.

Переход на НДС: кому это выгодно?

Дмитрий Лысенко, замдиректора УК «Астон»: – Наш холдинг интегрированный. Являемся экспортёрами, переработчиками и даже сельхозтоваропроизводителями. С одной стороны, мы рады, что цена на продукцию в этом году выросла. Дмитрий Рылько сказал, что в прошлом году в это время мы покупали продукцию для экспорта на апрель-май. В этом году мы тоже рады бы это делать. Но все мы понимаем, что наша страна живёт в режиме санкций. В этом году очень сильно подорожали кредиты. Государственные банки практически отказались от кредитования экспортёров. В коммерческих банках деньги стоят гораздо дороже. В прошлом году продукция стоила 8-9 рублей. В этом году третий класс доходит уже до 13,600 без НДС СРТ порты Ростов. Соответственно, экспортёру, чтобы сделать лонг и выстроить экспортную политику на месяц-два-три, нужно сделать склад. А при стоимости пшеницы в этом году это очень сложно. Наша компания увеличила кредитный портфель по сравнению с прошлым годом в три

раза. До бесконечности мы не можем это делать.

Здесь спрашивали, есть ли прибыль в сельском хозяйстве. Хочу сказать, что есть, исходя из результатов работы нашего сельхозпроизводства. За последние три-четыре года сельхозпредприятия – лидеры нашего холдинга.

По переработке обращу внимание на следующее. В этом зале есть товаропроизводители, которые выращивают высокоолеиновый подсолнечник, а он ценится гораздо выше товарного подсолнечника. Нам нужно теснее работать. Даже при нынешних ценах на подсолнечник высокоолеиновый – это премия 1-1,5 рубля.

Модератор: – Уже год действует хартия экспортёров, ведётся борьба с незаконным возмещением НДС. Как считаете, закончился переходный процесс?

Лысенко: – Я работаю в сельхозбизнесе достаточно долго. То, что произошло год назад, это революция. Это лучшее, что смогло сделать за последнее время государство. Собрали всех экспортёров, договорились об определённых условиях. И то, что сейчас происходит, прозрачность рынка – это отлично.

Вопрос из зала: – С нового года переходим на НДС. Как это повлияет на ценообразование?

Лысенко: – Никак не повлияет.

Вопрос из зала: – Зерно дешевле не станет?

Лысенко: – Не станет. Многие крупные сельхозпроизводители, которые раньше работали без НДС, в этом году уже перешли и работают с НДС, не дожидаясь 1 января. Ду-



Татьяну Садовую беспокоят «левые» методики проверок

маю, они только выиграли. Для нас это, может быть, не совсем хорошо и выгодно, потому что, покупая продукцию без НДС СРТ, мы не замораживаем свои деньги в НДС. А покупая у вас с НДС, мы всё-таки ждём, ещё проходит какой-то период проверки налоговой службой наших сделок-покупок, это два-три месяца, и потом мы получаем НДС. То есть те деньги, которые мы могли бы дальше пустить в оборот, мы замораживаем в государстве. Но для вас это лучше. Хотя на местах нужны рабочие руки, грамотные бухгалтеры, чтобы правильно это всё делать.

Бородаев: – Всё-таки экспортёры добились своего и через правительство провели закон, и льготное налогообложение, которое мы имели, они убрали. То есть мы все будем работать с НДС. Крестьяне остались виновны, что химичили с НДС. И правительство решило навести порядок за счёт крестьян. Вот вы сейчас покупаете пшеницу по 13,600. А почём будете покупать 3 января, когда крестьянин вам будет уже с НДС продавать?

Лысенко: – По 13,600 без НДС плюс НДС.

Бородаев: – Я предвижу ситуацию такую. Это я коллегам говорю. НДС они возьмётся по закону. Но цена будет такая, как сейчас без НДС. Они будут писать: в том числе НДС. Мы будем от этого только страдать. И это знает государство. А мы говорим о том, что выход для села в повышении доходности. Только стимул в получении прибыли может решать вопросы капитальных вложений и окупаемости. Эксперты рассказывают о ценах на FOB. Но никто не говорит, почём крестьяне продают зерно. Вот если мы будем на этих встречах говорить, почём крестьяне Ростовской области смогли продать пшеницу, ячмень, то увидим, где оседает прибыль, увидим, что нужно делать, и постараться все вместе сделать. Сегодня и биржи, которые планируют создать, и всё остальное идёт за счёт того, чтобы крестьянина нагнуть. А прибыль оседает в других местах. А мы хотим развить сельское хозяйство.

Шебалков: – Я не соглашусь с Виктором Бородаевым в том плане, что экспортёры продавали. Экспортёру хуже оттого что он должен работать с НДС, это однозначно. Он расходует дополнительные деньги, чтобы нам оплатить НДС. Почему на это пошло госу-

дарство, вообще непонятно, потому что нам всем начнут возмещать НДС. С принятием хартии нас перестали обманывать. Конечно, самый большой вопрос сегодня: кто будет вести эту бухгалтерию. И кто всё это будет проверять. Сегодня в нашем районе один «Красный Октябрь» с НДС, а все остальные без НДС. У нас был один большой ксерокс, теперь у меня пять больших ксероксов. Мы печатаем, печатаем это всё.

В порт без посредника

Курочкин: – Попытаюсь объяснить. Нас же никто не заставлял переходить на работу с НДС. Сами перешли. Отработав год, имели плюс 50 млн. Самое понятное и прямое объяснение, почему поджали вот эти прокладочные фирмы: ну, невозможно вот так в наглую воровать у государства. Та компания, в которой я работал ранее, тоже занималась экспортом в крупных размерах. Я всю эту цепочку знаю. Но мы пришли на сегодня к цивилизованной торговле. Если кто-то хочет и дальше работать без НДС, его не принуждают переходить. Мне это экономически выгодно.

Лысенко: – Переход на НДС, я думаю, складывался гораздо раньше. Мы уже практически в течение пяти-шести лет испытывали трудности с возвратом НДС. Нам в тот период было выгодно, чтобы всё-таки перевести всех сельхозтоваропроизводителей на НДС, тем самым сняв с себя как экспортёров эти риски. Но так как в нашем государстве всё делается медленно, через кучу согласований, это просто совпало с тем, что год назад и так все, в принципе, договорились. Если бы это было сделано гораздо раньше, то, может быть, этого перехода на НДС и не было бы. А теперь имеем то, что имеем.

Я согласен с Эдуардом Курочкиным, что работать стало комфортнее. Единственно, с чем не согласен: с нового года не кто хочет или не хочет, а все, у кого выручка свыше 100 млн, переходят на НДС. Останутся без НДС только мелкие КФХ. Но с каждым годом этот порог будет уменьшаться, и в дальнейшем все, думаю, будут с НДС.

Что касается выгоды сельхозтоваропроизводителей. Компания «Астон» имеет заводы. Раньше у нас было два-четыре поставщика подсолнечника. В данный момент у нас КФХ

– прямые поставщики. Да, для нашей бухгалтерии увеличился документооборот, но сельхозтоваропроизводитель выиграл в цене. Он получает прямую цену, безо всяких посредников. То есть в данный момент прайсовая цена у нас стоит и без НДС, и плюс НДС, если сельхозпроизводитель работает с НДС. Не в том числе. От перехода на НДС сельхозтоваропроизводитель, повторю, ничего не потеряет.

Андрей Даниленко, председатель правления Национального союза производителей молока: – Десять лет назад, когда мне предложили создать «Союзмолоко», я был абсолютно убеждён, что вот пригласят меня в МСХ, я расскажу министру, как оно есть на самом деле, он всё поймёт и сделает всё правильно. За десять лет я стал таким циничным в этом отношении. Потому что ты трогашь один интерес, и за него цепляется целая цепочка других интересов. Это вечный такой переговорный процесс.

Вот тут спросили: кому же была выгодна идея с переходом на НДС? Ответ-то очень простой: Минфину. У него есть конкретная задача собираемости в бюджет. И Силуанов везде всем говорит: НДС – самый простой способ сбора денег. А налоговая инспекция тоже права: настолько активно переводит все данные в цифру, что всё очевиднее и очевиднее все потоки денег.

Что касается сбора НДС с субсидии – это разразм. Об этом сказал сам президент на совещании в Ставрополе. Есть многие хозяйства в стране, которые не платят этот НДС в надежде, что всё-таки решение будет принято. И я тоже очень надеюсь. Потому что действительно бред полный – давать государственные деньги, а потом у государства же эти деньги забирать.

Цену на молоко диктует Беларусь

Даниленко: – Что же касается молочной отрасли, то да, действительно, как здесь говорили, впервые за несколько лет мы в первом полугодии этого года увидели резкое падение цен на сырое молоко. Оно упало до уровня 2016 года. В данном случае наложилось несколько факторов. Первое: ограничение импорта, которое ввели в 2014 году, к прошлому году исчерпало весь свой резерв тяги на рынке. Всё, что можно было занять, заняли. Второе: цены выросли на продукцию на полках настолько, что потребительский спрос тоже притормозился.

Третье: наши соседи – Белоруссия – не присоединились к контрсанкциям. Они имеют право покупать сырьё из тех стран, которые перекрыты, и использовать его для производства продукции, которую они имеют право отправлять в Россию. На мировых рынках произошёл определённый спад и перенасыщение в Европе, в первую очередь интервенционного фонда сухого молока. Очень большой фонд – более 400 тыс. тонн – просто на складах. Естественно, всё это попадало в Белоруссию по достаточно низким ценам. Они с удовольствием это всё перерабатывали, и продукция попадала на российский рынок. Переломить ситуацию удалось, когда новое руководство МСХ приняло решение перекрыть потоки из Белоруссии. Основным фактором, почему их до конца этого года держат, стало ежегодное рекордное перевыполнение ими объёмов балансов, подписанных с Россией. Но скоро наступит новый год, и белорусская продукция, очевидно, снова начнёт

поступать на российский рынок. Тем не менее за счёт тех мер, которые приняли с точки зрения Белоруссии (курсовая разница тоже повлияла), цена на рынке сегодня практически вернулась к концу 2017 года. То есть средняя цена сегодня в России около 25 рублей за базу. А вот что будет в следующем году, будет зависеть от нескольких факторов. Первый, самый главный: какие будут взаимоотношения с Белоруссией, потому что более 80% импорта молочной продукции на территории России — это Белоруссия. Будет играть роль, насколько другие страны будут иметь доступ на российский рынок. Потому что те же южноамериканские страны, где изредка происходят очень серьёзные девальвации их валюты, могут направлять нам сухое молоко и сливочное масло по достаточно низким ценам. Ещё один фактор: что же мы будем делать с фальсификатом на российском рынке. Вот вы посмотрите на сайт «Роспотребнадзора» и увидите длинный список нарушителей. Но в конечном итоге суд, который может длиться несколько месяцев, выносит административный штраф 100-150 тыс. рублей. Мы с вами понимаем, что не стимул, чтобы не нарушать. Я уж не говорю о том, что существуют предприятия, где на упаковке есть адрес, но приезжают по этому адресу, а там ни предприятия, ни производства нет. Это тоже тот вопрос, который требует раз и навсегда фундаментального решения. У нас есть ещё ряд вопросов, которые, я считаю, требуют серьёзных решений. Вот мы считаем, что все последующие поколения будут так же хорошо относиться к молоку и молочным продуктам, как мы с вами. Но это не так. На рынке всё больше появляется кокосовое, соевое, миндальное молоко, грибной сыр. Я даже нашёл соевый кефир на полках. Можете себе представить, какая мощная пропаганда в соцсетях идёт по стимулированию потребления этих альтернативных продуктов. Вы бы удивились, какое финансирование идёт различным медучреждениям и институтам, которые разрабатывают разъяснения, что это намного лучше, полезнее и т. д. Между тем везде в мире существуют мощные госпрограммы, финансируемые государством, чтобы стимулировать потребление молока и молочной продукции. Мы сегодня в полтора раза меньше потребляем на душу населения молока, чем в Германии.

Считаю, у нас есть потенциал, чтобы в следующем году ценообразование могло быть не ниже, чем в нынешнем году. Думаю, даже могло бы быть выше на сырое молоко. Но при определённых действиях государства. А что касается рекомендации вам, то я абсолютно убеждён, что вы можете рассчитывать на те же формы поддержки, которые были в этом году. И если очень серьёзно смотреть за своей себестоимостью и заниматься эффективно внутри хозяйства, то в Ростовской области уж точно производство сырого молока может быть рентабельным и прибыльным. И рынок может дальше развиваться.

Почему у молочника переговорный рычаг короткий

Юрий Хараман, председатель СПК колхоз «Знамя Ленина» (Щербиновский р-н, Краснодарский край): – Какое состояние производства молока в стране: растёт или падает? Поголовье коров растёт или падает? И ещё: такое впечатление, что снижение цен всё-таки пролоббировали переработчики. Несмотря на то что вы сказали, они с успехом распродали то, что было с осени и зимой накоплено, мотивируя снижение цен. Когда было снижение цен на сырое молоко, молочные продукты на полках не подешевели. То есть сверхприбыли получили те ребята, которые инициировали дружное снижение на рынке. Вообще, надо сказать, может быть в упрек вам, что лоббирование производителей молочной продукции идёт очень слабо. Переработчики очень дружны и могут быстро договориться. Нас, производителей, очень много, договориться невозможно.

Даниленко: – Статистика говорит об общем объёме производства молока на территории РФ. Но я всё-таки не беру в счёт ЛПХ. Мы знаем, что во многих регионах статистика по ним очень серьёзно завышена. Но что касается товарного молока, которое можно отслеживать, то в этом году наблюдается рост чуть более 3%. То есть товарное молоко продолжает расти – в первую очередь из-за того, что у нас всё-таки много новых инвестиционных проектов с компенсацией инвестиционных затрат. Это стимулировало во многих

регионах инвестиции в строительство новых объектов. Даже появление такой компании, как «ЭкоНива» с производством 1 500 тонн молока в сутки.

Но вы абсолютно правы: вот мы взяли топ-10 производителей сырого молока — это всё равно меньше 5% всего объёма производства сырого молока. Если мы с вами возьмём сахар или какие-то другие отрасли — мясо птицы, свинину, — то их доля рынка будет существенно выше. У нас такой консолидации нет. Вы понимаете, что чем больше у тебя молока, тем больше у тебя переговорный рычаг, и наоборот.

Что касается переработчиков, которые дружно сговорились, у меня нет таких фактов. Считаю, то, о чём я говорил, то и произошло. Есть объективные рыночные причины. Другое дело: когда переработчики начинают процесс снижения, то это как биржа: если биржа идёт на понижение — всё идёт на понижение, если биржа идёт на повышение — всё идёт на повышение.

Что касается торговых сетей, то я ещё ни разу не видел, чтобы они снижали цены на свою продукцию при снижении цен от поставщиков. Торговые сети про себя не забывают. Я вчера разговаривал с представителем торговой сети. Обсуждали как раз повышение НДС с 18% до 20%. Он сказал: Андрей, ты же знаешь, что мы всё равно свою маржу в 3% будем иметь. Это посредник. Если идёт цена вверх, то он повышает, если цена идёт вниз, он держит её столько, сколько можно. Другое дело, что, справедливости ради, посмотрите, какой процент товаров продаётся со скидками.

Татьяна Садовая, гендиректор ООО «Фирма «Калория»» (Краснодарский край):

– Да, цена на товарное молоко упала. Но сколько времени она росла? А на молочную продукцию на полках практически не поднималась. Посмотрите, что сейчас продаётся на полках сетевых магазинов. Молоко по цене 32-35 рублей. Ну это же невозможно! Вот поэтому цена на товарное молоко сократилась. Нормальные переработчики, которые производят качественную молочную продукцию, поставлять её на полки сетевых магазинов не могли. А зарплаты росли. Доллар и евро выросли. Вроде, нас в России не касается. Но вся тара, упаковка, запчасти, закусочные культуры в долларах и евро. Мы отработали очень плохо. Приготовили много качественного твёрдого сыра в январе-феврале. Себестоимость его составляла 340-350 руб./кг, а продали мы его за 250 руб./кг. Без торговых сетей, наверное, нельзя обойтись. Я сама являюсь покупателем. При своей занятости куда я иду? В гипермаркет, где купила всё, что надо, и уехала. Но если год назад мы с торговыми сетями торговались за 10-15% скидки на акцию, то сейчас меньше 30% не подходит.

Моя большая тема — наличие лекарственных средств в готовой молочной продукции. У нас ввели контроль остатков количества лекарственных средств в молоке и установили допуски. А в молочной продукции этих допусков нет. Самое страшное, что нет экспресс-методик контроля этих остаточных количеств.

Второй мой вопрос — о методиках проверок. Насколько я знаю, методика определения сухого молока не тестирована. Но её распространяют быстро в интернете. И используют проверяющие. Как быть с этим?



У директора ЗАО им. Ленина Геннадия Климова (справа) есть вопросы к Андрею Даниленко

«Мы, коровы, имеем право...»

Даниленко: – Наш союз выступил категорически против вот этого перечня на различные лекарственные препараты, потому что утверждённых методик выявления большинства из них нет. Более того, ни один завод экспресс-анализом это сделать не сможет по определению. Это значит, что, по сути, если это будет окончательно принято, практически к любому молочному заводу проверяющий орган может придаться абсолютно в любой момент. И, по сути, остановить продажу продукции. Это, конечно, очень серьёзный риск. У нас ещё проблема в том, что если молоко поступает с сертификатом как абсолютно безопасное сырьё, то какие могут быть вопросы к переработчику? Мы эти вопросы ставим. Я бы считал, что лучше бы всю эту бурную энергию направить на идентификацию животных, работу над селекцией и генетикой. Но, к сожалению, бурная энергия идёт на вот эти требования, которых мы не нашли во многих странах мира. Это уже вопрос административных барьеров.

Возвращаясь к торговым сетям: пока никто не придумал способ, как их ограничить. Какой бы новый закон о торговле ни вводили, они умудряются его обходить.

По второму вашему вопросу скажу следующее. В нашей стране появился ряд общественных организаций, которые занимаются, по сути, профессиональным шантажом. Они делают исследования, потом эти исследования активно пиарят. Придумывают себе такие названия, что кажется, что они чуть ли не государственный орган. И потом обращаются в предприятия с предложением, что возьмут на обслуживание эти предприятия и ликвидируют претензии по качеству. К сожалению, это массово распространено. С ними судятся, выигрывают суды. Но вот этот негатив

по рынку идёт. Посмотрите, сколько телепередач, которые дискредитируют продукцию и пугают потребителей. В других странах мира телеканал за это засудили бы на колоссальные суммы. Если мы хотим выходить на экспорт, то должны переломить менталитет негатива по поводу нашей продукции.

Хараман: – Вот здесь говорили о себестоимости. Можете себе представить, настолько устарел учёт и определение себестоимости. Ведь мы всю продукцию со своих полей, которая идёт на корма, отписываем по себестоимости. У нас огромное хозяйство — 14 тыс. га земли и 13,5 тыс. голов КРС. Можете себе представить: более 50% земли с нулевой рентабельностью работает на молочную продукцию. А что происходит с этой продукцией? В этом году за счёт этих качелей на молоко мы не получили более 100 млн рублей по сравнению с прошлым годом. Производство молока выросло, выручка от него упала. Как быть дальше? Штефан Дюрр, о котором вы говорили, не может сработать за всю Россию. На молочную продукцию и на КРС нельзя смотреть только как на источник получения молока и мяса. Без разведения КРС не может быть успеха в земледелии. Наше хозяйство стабильно держит первое место, получая более 70 ц/га зерна за счёт плодородия земель. Это на 2-2,5 т/га больше, чем получают соседние хозяйства.

Те, кто принимает сегодня решения, могут есть и кокосовое молоко, и грибной сыр. Но наши жители, наши дети хотят есть натуральную молочную продукцию. Хотелось бы, чтобы было больше лоббирования этой темы. У нас на входе в каждую ферму есть Декларация прав коровы. Мы для колхозников написали. Зачитаю несколько пунктов. «Мы, коровы, имеем право на хороший удой. Имеем право на качественное питание и наличие воды 24 часа. Мы имеем право на вни-

мательную заботу о нашем здоровье, на правильное лечение» ну и т. д. А после сегодняшней встречи я ещё напишу: «Мы, коровы, вправе требовать достойную цену на нашу продукцию».

Оптимизация затрат — вопрос выживания

Роман Бондарев, операционный директор ООО «РЗ Агро»: – Организаторы попросили меня сказать пару слов об итогах года. Год закончился для нас хорошо. Хотя результаты неважные по гороху и кукурузе. Все знают, что произошло. Урожайность упала в два и три раза по сравнению с прошлым годом. Тем не менее рост цен на пшеницу нас поддержал, но не компенсировал роста себестоимости, который произошёл в целом. Рентабельность бизнеса снизилась.

У нас есть семенной завод. В этом году мы продали 500 тонн обработанных протравленных семян. Для нас это очень важно, потому что мы видим в этом перспективу для всего рынка.

На днях я был во Франции в компании, которая успешно занимается семеноводством и контролирует 55% всего рынка. Так вот, для них семеноводство — это прежде всего качество протравки и подготовки семян. Только за счёт этого они умудряются держать рынок. Причём они делают до 200 тестов на каждом сорте. У них огромная сеть кооперативов. Нам очень интересно было узнать, как организована сортовая работа.

Дмитрий Рылько говорил сегодня, что климат становится всё хуже, но тем не менее мировой переходящий баланс зерна, в частности пшеницы, растёт из года в год. О чём это говорит? Депрессия в Америке носит удушающий характер. Я был два года назад в Северной Дакоте. Сижу с фермером. Он мне говорит: у нас настолько сни-



Александр Кочубей (крайний слева) интересуется нюансами дискретных подкормок у Алексея Трубникова (крайний справа)

зилась рентабельность, особенно пшеницы и всей зерновой группы, и это из-за вас. Налицо признаки глобальной сельхозвойны. Кто кого переживёт сейчас в этом бизнесе. Мы вот говорим, что рентабельность у нас не очень хорошая. Там нулевая рентабельность даже официальная. Тем не менее они умудряются выживать. И не просто выживают. Они осваивают новые технологии. Я тут предваряю выступление Алексея Трубникова. Уже 15 лет компании во Франции занимаются точным земледелием и дискретным внесением. С каждым годом растёт число фермеров, которые переходят на эти технологии. Всё это не случайно. Они ищут пути снижения себестоимости. Наша себестоимость позволяет пока чувствовать себя хорошо. Мы не чувствуем такого давления, как они. Но это долго не продлится. Об этом нужно подумать. Ещё такая мысль. Правительство говорит о поддержке автопрама, сельхозмашиностроения. Но мы покупаем импортную технику. А где качественные русские машины? Где прорыв, о котором все мечтают? Кроме «Ростсельмаша», мы ведь, по сути дела, не покупаем русского. Его нет. А это стратегическая вещь. На мой взгляд, это просто стыдно. И то, что происходит в сельхозстраховании, стыдно. И то, что нас толкают туда вот такими методами — с привязкой к субсидии... Государство, мне кажется, немножко в раскоряку стоит, непонятно, что дальше делать с этим страхованием.

Алексей Трубников, гендиректор ООО «Агроноут»: – Сегодня уже много компаний на рынке, которые предлагают различные элементы точного земледелия. Есть хозяйства, у которых получается это использовать, есть такие, которые обожглись на этом. Организаторы попросили меня сделать упор на ошибках, которые допускают хозяйства при внедрении этой технологии. Первая ошибка — дифференцированные подкормки в режиме реального времени. Неважно, что используется — азотный сенсор, сканер, дрон или свежая спутниковая съёмка. Дело в том, что весной, на ранних фазах, когда мы делаем первые две подкормки, пшеница ещё находится в достаточно влажной среде. И через полторы недели, когда начинает поступать удобрение в растение, ни один сенсор, который вносит у вас в начале марта, не знает, что будет с этой пшеницей через полторы-две недели. А через полторы-две недели подсушит, влага перераспределится, и картина изменится: там, где насыпали больше удобрений, там, может быть, надо было вносить меньше. Вторая ошибка — дискретное внесение удобрений, опираясь только на агрохимические показатели. Потому что все эти карты не учитывают физические параметры почвы: рельеф, запас влаги и т. д. Третье часто встречающееся заблуждение — стремление обзавестись собственной лабораторией. И на основании собственных анализов вносить удобрения. Но работа лаборатории — достаточно тонкий процесс. Правильно выстроить его не только дорого, но и достаточно сложно. Идеально было бы, если бы у каждого из нас в хозяйстве весь комбайновый парк был оборудован системой картирования урожайности, были бы за пять лет по каждой культуре карты урожайности и мы видели, что вот в этом месте у нас из года в год ничего не ра-



Роман Бондарев считает, что за точным земледелием будущее

стёт. Разобрались. Если дело там не в питании, то туда не вносим удобрения и вносим больше тука, где они дают больше отдачу. Но система стоит недёшево. Организационно комбайны нужно выстроить так, чтобы они ходили в полную жатку, иначе получится не карта урожайности, а не пойми что. Ещё нужна программа и специалист по обработке данных. Хотя, конечно, можно было бы сложить уже в ваших условиях линейку с разными дозами удобрений, подобрать, где какая отзывчивость, и более адресно и экономически эффективно их вносить. Понимая, что такой идилии нас ещё лет 10 не ожидает, мы разработали свою технологию. Она называется технологией ретроспективного анализа. Она позволяет в первый сезон перейти к дифференцированному внесению. У нас есть возможность дать вам тестирование такой технологии уже в ваших условиях.

Чем неоднородней почвы, тем важнее точное земледелие

Модератор: – Можете привести пример эффективности этой технологии?

Трубников: – В этом году мы, например, на кукурузе увидели прибавку в марже 4 700 руб./га. А по озимой пшенице (было только две подкормки, осенью не успели дифференцированно внести) в Краснодарском крае 4 400 руб./га маржи.

Бондарев: – Мы в прошлом году начали работу по внедрению точного земледелия на 1000 га с канадской компанией. Увидели, что большого смысла работы с ними нет. Они работали дистанционно. По подсолнечнику получили небольшую прибавку урожайности. По пшенице прибавки не увидели. Но увидели ошибки в технологии, которую предложила нам компания. Поэтому изменили вектор и двигаемся в новом направлении: изучаем морфологию, что происходит в почве. И уже вносим корректирующие обработки. Очень важно здесь качество сигнала и, конечно же, специализа-

ция и уровень подготовленности механизаторов.

Владимир Литвинов, гендиректор ООО «Гелиос» (Неклиновский р-н, Ростовская область): – Мы пытались этим заниматься ещё в 2003 году. Но очень критично к этому подошли и оставили эту затею. По всей видимости, мы к этому не совсем готовы. К тому же у нас очень пёстрая природно-климатическая ситуация.

Трубников: – Чем более пёстрые, неоднородные условия, тем, наоборот, эта технология вам больше подходит. Где однородные поля, там смысла дифференциации нет. Хотя в этом году в Краснодарском крае мы видели в Новокубанском районе: при всей однородности полей отзывчивость на двух подкормках при одной и той же дозе удобрений по одной и второй зоне различалась на 26 ц/га. Маржа в одной зоне 5 200 руб./га, в другой – 28 000 руб./га. Поэтому нужно разбираться, изучать.

Хараман: – Хочу поблагодарить редакции газеты «Крестьянин» и журнала «Деловой крестьянин», которые постоянно устраивают «круглые столы», стремятся к тому, чтобы мы друг у друга учились. Мы выписываем ваши издания, читаем и обсуждаем публикации вместе со специалистами. Там есть интересующие нас вопросы. Есть такое выражение: если ты бежишь и не смотришь по сторонам, то всё время будет казаться, что ты первый. Чтоб не казалось, нужно изучать то, что есть хорошего у наших коллег, партнёров.

**Видеозапись
заседания
смотрите
на www.agrobook.ru
в разделе
Клуб агрознакоков**



Илья Попов (на трибуне) поделился опытом ускорения уборки

Посевная по карте зон плодородия

Цифровые технологии в сельском хозяйстве уже реальность

Живой обмен опытом применения передовых технологий оптимизации затрат состоялся на IV Всероссийской конференции «Растениеводство: от традиционных подходов – к бизнес-мышлению», организованной издательским домом «Крестьянин» совместно с Ассоциацией эффективных агротехнологий в рамках агропромышленной выставки «Юагро» в Краснодаре.

Модераторами мероприятия были сопредседатели Клуба агрознакоков ИД «Крестьянин» Николай Гритчин и специальный корреспондент газеты «Крестьянин» Тимур Сазонов.

Управление качеством: когда «четвёрка» продаётся «тройкой»

Армен Налбандян, гендиректор ООО «Лиани»: – Современный посевной комплекс стоит 10-20 млн. Трактор тоже порядка 10 млн. Потеря 30% ресурса этой техники за счёт простоя, которая сегодня у нас в по-

рядке вещей, катастрофична. То же по комбайнам, автотранспорту. Чтобы этого не происходило, надо исключить потери на стыке работы комбайна и автомашины, посевного комплекса и автомашины, разбрасывателя удобрений и автомашины. Использование трёхзвенной технологии уборки, сева позволяет вести процесс безостановочно.

В этом году мы столкнулись в сельхозпредприятии со следующим. Комбайн загружается 7-9 минут, а затем от 10 до 20 минут теряет на выгрузку. Организовали трёхзвенную уборку. В результате три «Клааса» и один «Кейс» работали с двумя нашими бункерами безостановочно. Результат: 1200-1300 тонн в день на каждый комбайн.

Потеря времени – это потеря денег. Самоосыпание зерна 1,5% в день после полного созревания. Потеря натуре, потеря клейковины. Сохранение плодородия земли тоже важно. «Камазы» на поле – как каток. Бункера меньше дают на почву.

Ещё одна эффективная технология – хранение урожая в пластиковых рукавах. Сегодня 5-7 млн тонн зерна в РФ таким способом хра-

нятся. Можно закладывать как сухое, так и влажное зерно. Можно хранить семенной материал, рапс, кукурузу, пшеницу, подсолнечник – любую культуру. Затраты 150 руб./т. Хранить в рукавах можно прямо на поле. Уборка тормозится у многих потому, что некуда сыпать зерно на токах. Когда есть рукава, эта проблема отсутствует. В Казахстане наши партнёры убирают зерно, невзирая на влажность. Зерносушилка небольшой мощности. Часть сушат, а часть закладывают в пластиковые рукава. После завершения уборки зерно из рукавов начинают сушить. Это снижает инвестиции на сушилки, и уборка не тормозится.

Сохранение качества. Для многих проблема – понимать, где что лежит. Рукава позволяют не ломать голову над тем, чтобы внутри склада разместить и не перемешать хорошее с плохим. В рукава положили – не перемешается. Настало время продавать – берёте пробу в рукаве и продаёте.

Крупная компания в 2010 году заложила в четырёх областях на хранение 250 тыс. тонн пшеницы. Разного качества: «тройка», «чет-

вёрка» и «пятёрка». «Пятёрка» 15-20%. Влажность разная – до 16%. Провели миксование. И продали всё зерно по минимальному контрактному качеству. Если нужно протеин 12,5, то именно такой. За счёт такого подхода «четвёрку» продали как «тройку». И весь фураж тоже был продан как «четвёрка» – за счёт миксования. За счёт правильного управления качеством они подняли цену зерна. Это позволяет делать только ручная технология. Кроме того, можно подождать несколько месяцев и получить послеборочное дозревание зерна. А потом провести миксование.

Миксование – сложный процесс. Оригинальное решение нашли наши клиенты, используя наш двухсекционный бункер-перегрузчик. Две партии зерна разного качества в разных отсеках. Задали пропорцию миксования. И на выходе получили то, что требовалось для продажи. Производительность – 700 тонн в день.

Ещё одна тема – прямая отгрузка зерна вагонами. Две технологии мы продвигаем. Выгрузка из автомашин в вагон. Вагон загружается за 20-30 минут. И загрузка с помощью бункера-перегрузчика. Тоже минимальное время. Наш клиент в Ростовской области за август прошлого года отгрузил в глубоководные порты 40 тыс. тонн. Раньше доставлял автотранспортом. Маржа была меньше. А хлопот больше.

Вопрос из зала: – За счёт чего влажное зерно при хранении в рукавах не пропадает, не горит?

Налбандян: – Это анаэробное хранение. Атмосферный воздух находится в межзерновом пространстве. За счёт питательного процесса зерна, микроорганизмов идёт поглощение кислорода и выработка углекислого газа. В среде углекислого газа происходит консервация зерна.

В Сибири, Северном Казахстане зерно закладывают на хранение при более низких температурах. Там пшеница при влажности 30% может храниться несколько месяцев. 22-24% влажности до весны сохраняют. И рапс там хранят при влажности 15-18% до весны. Здесь то же самое при такой влажности невозможно. Влажность здесь берём поменьше. Если технология дальнейшего потребления позволяет применить консерванты, то влажность может быть и 40%, и 50% на той же кукурузе.

Элеватор и рукав: разница 1620 руб./т

Сергей Орлов, управляющий директор агрофирмы «Орловка-агро» (Самарская область): – Мы с 2014 года используем технику «Лилиани»: бункер-перегрузчик, загруженную, выгруженную, упаковочную машины, храним продукцию в рукавах. Хозяйство обрабатывает 3,5 тыс. га, имеем около 300 га орошения, выращиваем сою, кукурузу. Находимся на северо-востоке Самарской области, на границе с Оренбуржьем. Выпадает 300-350 мм осадков в год. Имеем сушилку с суточной производительностью от 50 до 60 тонн при влажности убираемого зерна до 35%. Когда урожайность высокая, выпускаем бункер-перегрузчик, который используем как звено между «Камазами» и комбайнами.

При использовании бункера-перегрузчика на севе загрузка сеялок происходит в три раза быстрее, чем камазовскими шнеками. При посеве бобовых культур меньше травмируются семена. Для сои это особенно важно: если

нарушаете оболочку, понижается всхожесть. За счёт большого диаметра шнека семена травмируются меньше. И, как мы подсчитали, примерно на 20% увеличивается производительность сева.

Для нас вопрос – сохранение урожая. Элеваторы принадлежат, как правило, холдингам, которые сами имеют свою землю. Когда холдинг проводит свою уборку, на элеваторе принимают «Камазы» холдинга. Проблема сдать зерно на приёмку, сушку. То есть наши «Камазы» стоят в сторонке и нервно ждут. Мы с этим столкнулись. И теперь используем рукава – как промежуточное хранение. Не останавливаем уборку. Убираем с высокой влажностью. Кукурузу в этом году убрали с влажностью 35%. Упаковали в рукава. Месяц хранили при внешней температуре минус 5-7 градусов. За это время успели подрабатывать и подсушить все остальные культуры. Для нашего хозяйства это спасение. Сушилка не успевает за потоком зерна, поступающим на ток.

Экономические сравнения сушки у себя и на элеваторе такие. Доставка до элеватора в радиусе 100 км, приёмка на элеваторе – суммарные затраты 2 845 руб./т. При использовании технологии хранения в рукавах затраты на дизель, электроэнергию, сами рукава и оплата труда – всего 1 226 руб./т, если сами подрабатываем, высушиваем продукцию. Разница 1 620 руб./т. Для нашего хозяйства, которое имеет дело с тысячами тонн, это большая разница.

Ренат (КФХ, Краснодарский край): – Как вы у вас затраты на сушку? У нас, например, дорогая электроэнергия: 8,5 руб./кВт. Не тратьте ли вы больше денег на сушку, чем экономите?

Орлов: – Если мы не уберём в отведённый срок культуру любой влажности, мы потом вообще можем её не убрать. Ляжет снег, и при покрове 40-50 см комбайн в поле не найдёт.

Ренат: – У вас понятно. А если южные регионы?

Налбандян: – При сушке не так уж много электроэнергии тратится. Обычно используют для этого или газ, или жидкое топливо.

Илья Попов, директор ООО «Донские зори» (Ростовская область): – Площадь нашего хозяйства 1 100 га. Один трактор 180 л. с., один бункер-перегрузчик «Лилиани», один комбайн «Акрос», сеялка, опрыскиватель-разбрасыватель «Туман 2М», два трактора МТЗ и телега для подвоза воды и удобрений. Бункер использовали в основном на уборке в первый год. Затем стали использовать и на посеве. Это ускорило логистику по посевной кампании. Мы стали успевать засеять 38 га за смену своей пятиметровой сеялкой. Работаем по нулю. Скорость посева 8 км/ч. Благодаря бункеру мы пришли к такому показателю. Бункер легко и качественно работает с удобрениями.

Когда мы только приобрели хозяйство, у нас было три «Дона». Их обслуживал один бункер. Мы не смогли наладить выгрузку на ходу, на «Донах» это невозможно. Но ни один из них не выходил из загонок и загружался доверху. Я провел хронометраж: мы сэкономили 15% скорости уборки.

Площадка в поле в 60 раз дешевле силосов

Сергей Авдеев, исполнительный директор АО «Концорма» (ГК БВК): – Наш аг-

рохолдинг объединяет предприятия растениеводства, животноводства, мясопереработки, комбикормовый завод и элеватор. Комбикормовый завод производит порядка 100-108 тыс. тонн гранулированных кормов в год.

Элеватор мощностью 52 тыс. тонн хранения. Увеличение урожайности, приобретение новых посевных площадей привело к тому, что нам стало проблематично размещаться. Рассматривали три варианта: строительство дополнительных силосов на территории комбикормового завода, строительство нового элеватора, хранение зерна в рукавах. Строительство нового элеватора, как мы посчитали, обошлось бы в 350-450 млн (в зависимости от того, что мы хотим). Дополнительные силоса на территории комбикормового завода на 20 тыс. тонн – это порядка 100 млн. А построить площадку в поле для хранения в пластиковых рукавах – это 1,5 млн. В 2013 году мы оборудовали такую площадку, приобрели два прицепа-перегрузчика компании «Лилиани», погрузочную и разгрузочную машины. В том же году заложили первые 7 тыс. тонн пшеницы и ячменя. Позже успешно распаковали. Сохранность и прочие показатели нас абсолютно устроили. В последующие годы по нарастающей – 23, 24, 25 тыс. тонн в год закладывали. В 2017 году заложили порядка 48 тыс. тонн зерновых на поле. Для этого мы купили ещё одну погрузочную машину компании «Лилиани» и два прицепа-перегрузчика. То есть сейчас у нас четыре прицепа-перегрузчика, две погрузочных и две разгрузочных машины.

В этом году мы заложили порядка 37 тыс. тонн. Зерно начинаем выбирать из рукавов после Нового года. И заканчиваем в конце июня. То есть хранится практически год. Зерно закладываем подработанное и сухое. Рисков у нас нет. Единственная проблема в этой технологии – это грызуны. Их нужно тщательно отслеживать. Проводим ежедневный мониторинг мешков, чтобы исключить образование новых дыр. Моментально заклеивать дыры скотчем.

В 2019 году планируем минимизировать затраты на транспортную логистику, потому что сегодня всё зерно у нас переваливается через элеватор. Принимаем его на элеватор, затем загружаем в прицепы-перегрузчики и вывозим на поле. Когда забираем обратно, то снова с поля на элеватор и затем либо в производство комбикорма, либо продаём на сторону. Поэтому готовим проект строительства разгрузки непосредственно на площадке для хранения зерна в рукавах. Под это дополнительно покупаем два прицепа-перегрузчика компании «Лилиани». Потому что одновременно прицепа-перегрузчики работают у нас ещё в поле с комбайнами. И рассматриваем вопрос о покупке автомобильных перегрузчиков.

Вопрос из зала: – Как боретесь с грызунами и птицами?

Авдеев: – Когда в первый год закладывали, птиц было очень много. С ними в основном боролся охранник. С грызунами боремся в основном с помощью зерновоскоковых брикетов. Грызунов стало меньше.

Налбандян: – Себестоимость оценивали?

Авдеев: – Себестоимость хранения зерна у нас переплетена с элеватором. Она составляет от 150 до 220 рублей на тонну в год. Если начнём принимать зерно непосредственно на площадку для хранения в рукавах, эти затраты, думаю, значительно уменьшатся.

Максим Левшунов, замглавы КХ «Тритикум» (Омская область): – Мы обрабатываем 18 тыс. га земли. Используем технологию ноу-тилл. Находимся на юге Омской области, на границе с Северным Казахстаном. У нас резко континентальный климат, достаточно засушливый. Выращиваем злаковые, масличные и зернобобовые культуры. К технологии хранения в рукавах пришли, начав выращивать масличные. У нас активно росли площади под рапсом. В один год ожидался большой урожай, который мы не успевали подрабатывать и высушить. А при повышенной влажности, как известно, рапс не хранится. Изучили мировой опыт. Вышли на компанию «Лилиани», и она поставила нам первое оборудование. В первый год заложили на хранение 350 тонн рапса с влажностью от 15 до 21%. Хранили с сентября по апрель. Затем выгрузили его из рукавов, просушили и реализовали. У нас уже сегодня устойчивый минус. Наверное, на юге с такой влажностью долго хранить не получится. Мы же сохранили абсолютно без потерь. Мы также занимаемся семеноводством как масличных, так и злаковых, бобовых культур. Имеем несколько сортов. Неудобно размещать эти 30-40 тонн в уголках складов. Помогла технология хранения в рукавах. Убрали семенной участок, подработали, заложили в рукав без сушки. Весной распаковали, довели до семенных кондиций, протравили и посеяли. То есть экономия идёт ещё и на сушке.

Если влажность зерна зашкаливает...

Налбандян: – На юге важно понятие пересушенного зерна. Часто начинают убирать с влажностью 14-15%, а заканчивают с 8-9%. Это деньги, которые улечиваются. Но если сделать сдвиг и начинать уборку при более высокой влажности и организовать сохранность этого зерна, то за счёт миксования пересушенного зерна с влажным можно получить на выходе зерно, подходящее по ГОСТу. Избегая процесса сушки, вы по сути дела сушите зерно за счёт гигроскопичности и обмена внутри замкнутого пространства в рукавах. Мы в этом году убедили одного из наших клиентов так поступить. Он заложил пару рукавов с влажностью 16-17%. А основное зерно шло у него с влажностью 10-11%. После миксования он вышел на показатель 14%. И продал около 2 000 тонн. А в следующем году планирует массово переходить на эту технологию. У него около 150 тыс. га земли. Эта технология интересна не только с точки зрения сушки. Но и с точки зрения потерь от осыпания, качества зерна от стекания. Начинаете уборку при влажности зерна 20-22% и складываете в рукава. И заканчиваете уборку раньше на неделю, это позволит избежать ряда рисков. Вы можете убрать урожай меньшим количеством техники к тому же. Миксуете затем влажное зерно с сухим и получаете управление качеством и влагой.

Александр Сотников, глава КФХ (Оренбургская область): – В прошлом году мы впервые посеяли кукурузу. Год выдался очень влажным. И уборка была тоже очень влажная. Встал вопрос: куда же девать кукурузу с влажностью около 30%? Приобрели технику для хранения зерна в рукавах. Сразу после уборки, без подработки, затарили в рукава. После этого купили сушилку, смонтировали и в декабре приступили к сушке. За месяц хранения в рукавах кукуруза нисколь-

ко не потеряла качество. Как положили, так и достали. В декабре успешно просушили, после этого реализовали. В нашем хозяйстве тоже много выращивается культур. Хранить их в рукавах удобнее. Потому что в ангаре не разместить. Элеваторы занижают качество. Услуги элеватора очень дороги. Поэтому рукава – это выход.

Вопрос из зала: – Если при уборке кукурузы образовалась наледь на зерне, можно ли его хранить в рукавах? Если есть опыт, поделитесь, пожалуйста.

Левшунов: – В прошлом году мы убрали кукурузу достаточно поздно, с наледью, с влажностью порядка 50%. Закладывали в рукава. И затем использовали для кормления скота (у нас есть молочное животноводство). Успешно прохранили всю зиму, весной распаковали, измельчили. Отличные корма получились. По весне была проблема при выгрузке. Была повышенная влажность, мешок промёрз. Достать кукурузу глыбами невозможно. Приходилось разрезать мешок и телескопическим погрузчиком брать зерно. В остальном всё было хорошо.

Вопрос из зала: – А плесневые грибы развиваются?

Левшунов: – Плесневые грибы развивались только в тех местах, где образовался доступ воздуха: прокол, отверстие. И один мешок ради эксперимента мы заложили с биологическим препаратом. Там ещё лучше эффект.

Налбандян: – Консерванты отлично решают проблему сохранности зерна. Стоят многократно дешевле химических консервантов. При плюсовых температурах они работают.

Затраты на хранение 45 коп./кг

Михаил Воронов, директор ООО «Радождево» (Калужская область): – Уборка у нас начинается в конце августа, а заканчивается в конце сентября. В это время как раз идут дожди.

Нам повезло с компанией «Лилиани». Она нам выручила. Освоили технологию хранения зерна в рукавах. Она простейшая и недорогая. В чистом поле заложили наш первый элеватор на 7 000 тонн в прошлом году. Влажность зерна доходила до 25%. В этом году зерно с влажностью до 18% закладываем без консервантов. Выше 18% – используем консервант, – пропионовую кислоту.

Мы – холдинговая компания. Зерно готовим для своей птицефабрики. Для производства комбикормов, как вы знаете, влажное зерно не подходит. Нам приходится его досушивать. Досушиваем в спокойной обстановке, без ажиотажа.

В этом году мы нарастили объём – заложили около 10 тыс. тонн зерна в полиэтиленовые рукава. Хранится до мая – и с применением пропионки, и без применения. Храним в чистом поле, на старой площадке бывшего сельскохозяйственного аэродрома.

Мы позиционируем себя сегодня как небольшой мобильный элеватор. У нас почти вся линейка «Лилиани», начиная от бункеро-перегрузчиков. Мы их используем на уборке зерна. В первый год применяли их с тяжёлыми тракторами. Во второй год уменьшили нагрузку до 170 «лошадей». И эти 20-кубовые бункера спокойно катаются: возим, перегружаем. А всю остальную технику – стол, упаковочную машину – используем на площадке. Площадка работает на простом дизельном генераторе. У нас там освещение. Генератор

мощностью 100 кВт крутит Альфа-стол. И мы прекрасно работаем с одной машиной. И закладываем в полиэтиленовые рукава.

Прежде чем это сделать, мы, конечно, всё считали. Пришли к выводу, что дешевле, чем упаковка в полиэтиленовые рукава, технологии не существует. Удорожание 1 кг зерна – 12 копеек. Нормальный полиэтиленовый рукав стоит 500 долларов. В него помещается в среднем 250 тонн пшеницы.

Вся технология, мы её тоже считали, получается 45 коп./кг (начиная от сортировки зерна и кончая её упаковкой и хранением, в том числе консервант). Различные варианты строительства силосов – временных, надувных, постоянных – в нашем регионе некупаемые проекты.

Наша птицефабрика имеет обширный перечень критериев по хранению зерна: микротоксинам, заболелованиям. Лаборатория строго контролирует. И наше зерно после хранения в течение восьми месяцев соответствует всем требованиям и идёт в корм птице.

Вопрос из зала: – Куда вы деваете отработанные рукава? Это же огромные горы полиэтилена.

Воронов: – Рукав весит 150 кг. В первый год граждане из местных поселений разобрали эти рукава. Этим рукавом можно сразу накрыть стог сена, ветхую постройку. А в этом году мы их прессуем и сдаём как вторсырьё.

Вопрос из зала: – Сколько зерна в рукавах можно разместить на гектаре?

Воронов: – Там нужно оставлять технологический разрыв для проезда бункеро-перегрузчика. В этом году мы увеличили этот разрыв с 4 до 5 метров. И 10 тыс. тонн лежит на площади 4,5 га, включая площадку сортировки и площадку охраны.

Вопрос из зала: – Как вы используете бункеро-перегрузчики при уборке пшеницы? На краю поля разгружаетесь, в поле или на ходу? Сколько комбайнов обслуживает один бункеро-перегрузчик?

Воронов: – У нас всего два бункеро-перегрузчика. Разные варианты в этом году пробовали. Вся линейка была «Акросов». В бункеро-перегрузчик наш помещается три «РСМа». И на ходу разгружали, и на краю поля. Предпочтение – выгрузке на краю поля. Предпочтение – выгрузке на краю поля. Потому что большими машинами «Тонарами» вывозим, в поле они не заезжают. Думаю, что бункеро-перегрузчик спокойно обслужит пять наших комбайнов.

Налбандян: – Обычно соотношение один к трём. Но может быть и один к двум. То есть логичнее поставить 4 комбайна и 2 бункера. Даже если этот бункер загружается с трёх комбайнов. Потому что высокопроизводительные комбайны просто не успеют выгрузиться на ходу. И будут ждать, когда бункер доедет до края поля, разгрузится и вернётся под загрузку. Всё зависит от мощности комбайна, ширины жатки, урожайности.

Воронов: – Ещё большое значение имеет контурность полей. У вас на юге поля огромные. А у нас самое большое поле 100 га. Но мы считаем: пусть лучше машина простоит, чем комбайн.

Датчик против вора

Владимир Коршунов, гендиректор ООО «Инфобис»: – Пять лет назад мы занялись разработкой системы, которая в реальном времени снимает данные с различных датчиков, установленных на различных точках производства. И формируют экономику в реаль-

ном времени. На сегодня география полей, с которыми мы работаем, составляет 3 млн га. Работаем с 200 хозяйствами. На каждом этапе выращивания в растениеводстве существует множество проблем. Превышение скорости сева буквально на несколько км/ч приводит к падению урожайности в два раза. У нашего клиента работало две сеялки, а нарушала скорость только одна. И клиент увидел воочию, как упала урожайность на половине поля.

При опрыскивании важны температура, скорость ветра, скорость движения самого опрыскивателя, концентрация, норма внесения. Нарушение любого из этих параметров может привести к потере всего поля. У нас были примеры, когда поле опрыскивали при более низкой температуре, в результате вещество подействовало на саму культуру. Практически потеряли поле, а это десятки млн рублей.

При уборке нарушение технологии – скорость, настройка комбайна – приводят к снижению урожайности. Кроме того, в нашей стране немаловажный фактор – это воровство. Мало получить урожай, надо, чтоб его ещё не украли.

Чтобы все эти проблемы решить, пришли мы к выводу: необходимо просто вовремя вмешиваться. Для этого необходимо обладать объективной и своевременной информацией. Именно на этом построена работа нашей системы. Один из основных её блоков – когда мы контролируем все места, где что-то производится или что-то тратится. Сельское хозяйство у нас механизировано. Поэтому большинство датчиков – это сельхозтехника: комбайны, трактора, бензовозы.

Второй момент: всю информацию, которую мы получаем, а это большие потоки данных, превратить в простые понятные цифры для того, чтобы можно было легко принять решение. Правильно ли выполняются работы в текущий момент, правильно ли они выполнялись в течение последних лет. Эту информацию можно использовать для предотвращения нарушений в текущий момент и для аналитики, для планирования своей работы в дальнейшем.

Контроль движения готовой продукции – очень важный момент. Мы полностью предотвращаем потери за счёт воровства и неэффективного использования.

Кроме того, исключается уравниловка. Многие механизаторы обычно демотивированы, потому что получают несправедливую оплату. Если люди думают, что им платят несправедливо, они работают значительно хуже. По этому точный учёт зерна и оплаты труда позволяет работать эффективнее. Мы контролируем движение как со склада на поля (семян, удобрения и т. д.), так и с поля на склад (готовая продукция). Здесь как раз важную роль играют бункера-перегрузчики, потому что позволяют взвешивать намолоченное, по сути, каждым комбайном.

Очень важный момент – это простота системы. Даже в холдингах, где есть квалифицированные специалисты где-то наверху, на местах работают люди, которым трудно разбираться со сложными системами.

Мы контролируем всё в реальном времени, минута в минуту могут приходиться оповещения о разных нарушениях, о том, что что-то пошло не так и на это нужно отреагировать и вмешаться.

Об экономике. Первый фактор – это увеличение производительности. У нас есть примеры из разных регионов: производительность может вырасти до трёх раз. За смену производительность вырастала с двух часов до ше-



Александр Сотников знает, как сохранить кукурузу с влажностью 30%

сти. Это происходит потому, что люди более чётко мотивированы, понимают, сколько они сделали и сколько они получают. Есть примеры, когда механизаторы со своего телефона, сидя в комбайне, смотрят свою выработку, начинают соревноваться. Работают значительно эффективнее.

Второе по важности – нарушение технологии. Предотвращение нарушений технологии сложно оценить в экономических показателях. Но из-за этих нарушений можно потерять всё поле, как я уже говорил.

Третье – снижение расходов. С топливом всё понятно: до 50% можно сэкономить ГСМ за счёт применения датчиков. А семена, удобрения, прочие материалы экономятся за счёт более чёткого учёта.

Сохранность продукции. У нас есть кейсы, когда на 9% выросла урожайность по зерновым, на 14% по подсолнечнику только за счёт предотвращения хищений.

Нематериальный фактор: возможность руководителя жить более полноценной жизнью. Он спит спокойно, обладая информацией. Не поднимается ночью ехать на поле и смотреть, как работают. Он полагается на систему, которая его оповещает о различных нарушениях, и он обладает объективной информацией. Если ему нужно убедиться, что всё нормально, он просто открывает планшетку и смотрит, как всё происходит.

По опыту: рентабельность в среднем вырастает на 20% за счёт всех этих перечисленных факторов. Перестройка бизнес-процессов с использованием информационных технологий – это цифровизация. Меняется принцип управления, принятия решений. Обладая точной информацией, можно принимать решения более правильные, значительно быстрее.

«Агросигнал» оптимизирует штат

Налбандян: – Когда есть объективная информация по убранному количеству зерна и объективная информация через «Агросигнал» по количеству убранных гектаров, то идёт наложение информации в системе «Агросигнал» и автоматически определяет урожайность на том треке, который убрал

комбайн. Если мы на поле имеем несколько комбайнов и имеем оперативные данные после каждой выгрузки об урожайности по каждому комбайну, мы имеем возможность корректировать поведение комбайнера, который может ускоряться или иметь неправильные настройки и, как следствие, допускать потери.

Коршунов: – Это и есть цифровизация: человек по-новому начинает действовать и принимать решения.

Налбандян: – Ещё момент: для хозяйств, которым надо делать большие крюки, чтобы доставить своё зерно из одной точки в другую, по 10-20 км, чтобы взвесить там и потом отгрузить на элеватор или покупателю. Когда есть возможность снять данные прямо на поле, то бункер-перегрузчик превращается в систему взвешивания. Выгружают готовый груз в автомашину, которая везёт от поля до конечной точки выгрузки напрямую.

Левон Погосян, замначальника отдела автоматизации ОАО племзавод «Урожай»: – Почему у нас возникла необходимость внедрения системы «Агросигнал»? Для нас было важно получение оперативных данных с производственных участков. Обычно данные о путевых листах подаются в бухгалтерию со слов агронома. Получаем недостоверную информацию. Особенно в пик полевых работ. В системе «Агросигнал» мы видим свои хозяйства как на ладони. По тракторам видим треки входа и выхода в те или иные геозоны. Какие работы выполнялись и в какой период. Также отражаются данные по пробегу в гектарах и закрытая полезная площадь внутри поля, а также процент завершения той или иной работы на данный момент. В мониторинге отражается реальная скорость выполнения работ. Можно указать рамки скоростного режима при севе конкретной культуры и проконтролировать, нарушается ли технология посевных работ. Мы также видим количество выработанных гектаров в час. Если видим, что гектаров по пробегу больше, чем площадь, закрытая по факту в гектарах, то звоним руководителям отделений и предлагаем разобраться. После внедрения «Агросигнала» мы убра-

ли краевые обработки как вид работы. Если поле 100 га, оно и должно быть закрыто как 100 га.

По автотранспорту видим треки движения за смену и за конкретный период. По заданному маршруту, простои. Время работы за смену, километраж за день либо за период.

После внедрения мы решили, что в первый месяц никакие регламентов не принимаем. Но результаты проанализируем. При проверке путевых листов обнаружили, что водители приписывают километраж. На один транспорт 150-200 км в среднем. Водители говорили, что датчики неверно работают. Мы по всему парку отремонтировали датчики. Часть из них заменили. По результатам стали лишать премий всех ответственных. На данный момент приписок нет.

На бензовозах у нас стоит система «Галилео». Отражает любое нажатие пистолета. Идёт идентификация получателя ГСМ. Ежедневно поступают данные в бухгалтерию о перемене топлива в баке. Это упростило работу бухгалтеров и экономистов.

После внедрения «Агросигнала» у нас расширились геозоны. Откорректировали площади. Путевые листы из бухгалтерии теперь автоматически поступают в «Агросигнал». И обратным путём затем выгружаются. Это позволило совместить несколько специальностей в одну и сократить количество персонала.

Одной из наших целей была автоматизация расчёта сдельного заработка на конкретных видах работ. Для этого совместно с «Инфо-бис» разработали алгоритм учёта дневных и ночных часов в течение смены и разделили рабочее время на календарные сутки.

На будущее планируем установить датчик смен. В период уборки и в другие пиковые нагрузки работ механизаторов перебрасываем с одной техники на другую. Датчик смен позволит видеть, кто, сколько и где работал.

Вопрос из зала: – У меня служебный автомобиль. Расход бензина 10 литров на 100 км. Вчера вечером отсюда до гостиницы (12 км) я ехал 1 ч 10 минут. Как в таких ситуациях вы поступаете? У водителя «Камаза» где-то пробка на дороге. Зима, холодно. Как система это отслеживает? Или поля бывают разные. Называли здесь 67 га, есть 400 га, а есть 1 100 га. Утром поехал в одну сторону, вечером вернулся назад. Или крутится полдня, чтобы полтора гектара обработать. Это учитывается?

Погосян: – По пробегу автомобиля. Наши грузовики особо в город не выезжают. В пробки не попадают. По работе в поле проблем нет.

Вопрос из зала: – При опрыскивании ночью допущен огрех, который всплывёт недели через две-три. Можно ли оперативно обнаружить этот огрех, чтобы в следующий вечер его закрыть?

Погосян: – Карты полей у нас точные. Гектары в «Агросигнале» считаются за счёт ширины навесного агрегата. Когда навесной агрегат маленький – 7-8 метров, там возникают вопросы. На больших нет.

Коршунов: – Можно использовать уточняющий сигнал. Тогда точность огрехов будет такая, какая нужна. Точность до 5 см.

Какой участок поля кормить лучше

Алексей Трубников, гендиректор ООО «Агроноут»: – Наша компания занимается технологией дифференцированного внесения как удобрений, так пестицидов, а в этом

году ещё и хороший опыт по дифференцированным посевам. Плодородие в нормальном российском хозяйстве распределяется неравномерно. Есть участки высокопродуктивные, есть среднепродуктивные, есть менее продуктивные. На этом ежегодно теряется от 2 тыс./га до 10 тыс./га и выше.

Мы больше 15 лет занимаемся комплексным почвенным обследованием. Пришли к выводу: без учёта реального потенциала внесения удобрений менее эффективно. Получается высокая себестоимость, урожай ниже запланированного. Инвестиции в дорогую технику не оправдываются. Технику, которая способна работать дифференцированно, но не выполняет своих функций в полном объёме. Другой важный вывод: даже детальное обследование с измерением агрохимических показателей – фосфор, калий, гумус, рН и др. – не позволяет взвешенно и точно внести удобрения дифференцированно. Нужно помимо агрохимии учитывать ещё и агрофизику, физические свойства. В большинстве случаев они влияют гораздо сильнее.

У нас своя методика составления карт зон плодородия. На каждое хозяйство у нас 35-летний архив спутниковой съёмки, который позволяет достаточно точно выделять высокопродуктивные и низкопродуктивные зоны. Наша задача – правильно их скалибровать, обработать. Уже через два месяца работы с нами хозяйство получает зоны плодородия, которые загружаются в смартфон, и уже можно проехать и посмотреть, как реагируют на них культуры.

Когда мы садимся с агрономами, большинство из них знают эти проблемные зоны. Они видят, где реально растёт, а где нет. Даже мы увидели связь с кадастром. Люди более предпринимчивые умудряются отмечать на поле удачные куски.

Получив информацию о зонах, мы вместе с профессиональными почвоведомы весной выходим в поле, копаем разрезы, отбираем почвенные пробы, делаем анализы как в своей мобильной лаборатории, так и в контролируемых нами лабораториях. И передаём в хозяйство готовые карты-предписания с рекомендациями на внесение. Для каждого поля свой рецепт. Дальше – обучение специалистов, механизаторов.

Вот как выглядит экономика по полю в одном из хозяйств наших партнёров в Липецкой области. В плохой зоне хозяйство, за вычетом затрат на удобрения, получило 63 тыс./га, в хорошей зоне – 128 тыс./га. Дополнительный эффект с одного поля за счёт дифференцированного внесения 0,8 млн рублей.

Есть технология, когда в комбайнах ставятся датчики. Сейчас даже заводы их ставят. Карта зон плодородия совмещается с картой комбайна. Если эти данные собрать за пять лет и проанализировать, то по ним тоже можно эффективно вносить дифференцированно удобрения. Но чтобы не терять эти пять лет, можно обратиться к нам.

Вопрос из зала: – Какова стоимость затрат на 1 га?

Трубников: – Чтобы начать дифференцированно вносить, надо потратить порядка 200 руб./га.

Модератор: – Какова номенклатура удобрений, по которым вы даёте рекомендации по внесению? Нет ли рекомендаций по использованию затем листовых подкормок по карте урожайности?

Трубников: – Мы считаем, что макроудобрения – это макроэффект, микроудобрения – это микроэффект, наноудобрения – это наноэффект. В первую очередь мы, конечно, работаем с основным удобрением, которое раз-

брасывается под основную обработку с осеми. У нас не так много хозяйств, где налажено картирование урожайности и где можно приложить всю линейку. Быстро стартовать можно с подкормок озимой пшеницы. Внести весной и в середине лета уже получить результат.

Эффект дифференцированных внесений

Дмитрий Петухов, замдиректор КубНИИ-Тим: – Мы стали сотрудничать с фирмой «Агроноут» с 2017 года. Два сезона закладывали опыты. Создали электронные карты полей нашего тестового полигона, который занимает площадь 2 000 га. Это позволило актуализировать площади, уточнить границы. Использовали для этого беспилотник.

Внедрили мобильное приложение компании «Агроноут» «Дневник агронома». Он позволяет просматривать электронные карты полей, вести мониторинг вегетационного индекса по данным спутника, определять проблемные места, ставить координаты и с помощью мобильного телефона находить эти места и определять причину недостаточного развития растений, например озимой пшеницы.

Также в прошлом году была создана карта устойчивой полевой неоднородности наших полей. И в этом году мы заложили опыт по дифференцированным подкормкам озимой пшеницы. Пришли к выводу, что в зонах с высоким плодородием при увеличении доз внесения аммиачной селитры мы получили прибавку порядка 38 ц/га (при средней по полю 50 ц/га), в зонах с низким уровнем плодородия тоже внесли увеличенные подкормки, но получили незначительную прибавку урожайности. Пришли к выводу: необходимо перераспределять удобрения из зон с низким плодородием в зоны с высоким плодородием. Тем самым получим прибавку урожайности озимой пшеницы.

В следующем году проведём дифференцированные подкормки кукурузы на зерно.

Вопрос из зала: – А вы не боитесь, что участки с низким плодородием станут ещё беднее?

Петухов: – Но мы же совсем не отказываемся от внесения удобрений на таких участках.

Трубников: – Пониженные участки зон продуктивности не с содержанием фосфора, азота или чего-то ещё. Они связаны с рельефом, с почвообразующими породами и с массой других факторов, на которые в процессе обработки почвы мы не влияем. Мы работаем в Краснодарском крае с хозяйствами, которые вносят на орошении по 6 ц/га диаммофоски. И урожайность внутри поля отличается в два раза. По сахарной свёкле от 350 ц/га до 700-800 ц/га. Они из года в год сыпят в эти низкоплодородные участки удобрения, но эффекта нет. Зачем тогда сыпать?

Фото Ирины Даниловой



Снежные воины Ростсельмаш

Всем нам знакомы огромные кучи снега, которые в суровые зимы лежат на обочинах дорог, газонах, автостоянках у супермаркетов и в других «подходящих» для этого местах. Некоторые из этих завалов настолько велики, что не тают почти до майских праздников.

Неровная поверхность, теснота, наличие барьеров и выступов на дороге, административные правила применения техники, а также большая напряжённость дорожного движения – совсем не помехи для полноценной уборки снега! Всё можно успешно преодолеть путём правильного подбора снегоборочного оборудования Ростсельмаш. Навесное снегоборочное оборудование Ростсельмаш поможет убрать сугробы и в сельской местности, и в городских дворах, куда не способно добраться массивная техника.

Роторный снегоочиститель или отвал – что выбрать?

Ответ зависит от рода работы, которую должен выполнять агрегат, и от того, что хочет владелец. Может ли снег складываться в валы или его нужно разбрасывать по свободным участкам и вывозить?

Самый простой вариант – прямой плужный отвал – не требует трудоёмкого техобслуживания, легко навешивается на трактор, и справляется с уборкой как рыхлого, так и слежавшегося снега. К тому же такое оборудование стоит совсем недорого в сравнении с иными видами снегоборочной техники.

Снегоборочный коммунальный отвал **ОКС-2500** с шириной захвата 2500 мм и углом поворота 35° идеален для уборки снега с дорог в жилых зонах и на автостоянках. При воздействии расположенного под углом отвала снег перемещается от переднего угла до заднего и собирается валом. При перемещении в прямом положении за счёт вогнутой фор-

мы отвала снег собирается перед ним, а затем отбрасывается по обе стороны.

Удобная навеска позволяет легко агрегатировать **ОКС-2500** с популярными марками тракторов. Управление опусканием, подъёмом и поворотом устройства производится из кабины с помощью гидросистемы трактора. Надёжная сварная конструкция, усиленная ребрами жёсткости и продольными уголками, обеспечивает надёжную работу техники. От повреждений стальное полотно отвала защищают ножи-амортизаторы из твёрдой резины. Они смягчают удары о невидимые в снегу предметы или лёд и легко заменяются в случае износа или повреждения. Благодаря компактным размерам и повороту плуга отвал можно использовать не только на проезжей части, но и на фермерском подворье, стояночных и грузовых площадках.

Для уборки снега толщиной свыше 600 мм лучше всего подходят шнекороторные снегоочистители с возможностью отбрасывания снега в горизонтальной и вертикальной плоскости точно в нужное место. Они могут также закидывать его в самосвалы, чтобы сразу вывезти. Снегоочистители стоят недорого, не подлежат регистрации в Гостехнадзоре и отлично справляются с уборкой снега в любых условиях.

В линейке коммунальной техники Ростсельмаш представлено шесть моделей навесных шнекороторных снегоочистителей серии **Snegir** с шириной захвата от 1,3 до 2,7 м и высотой захвата до 1 м. Машины различаются производительностью, количеством шнеков и способом агрегатирования с энергосредством. **Snegir 1300, 1500, 2400, 2700** устанавливаются сзади трактора с помощью трёхточечной навески.

Для расчистки сугробов высотой не более 600 мм подойдёт одношнековые **Snegir 1300**



и **Snegir 1500**, способные раскидать снежные пластины массой около 200 кг.

Модель **Snegir 2100 G** может комплектоваться передним BOM и монтироваться фронтально на тракторы МТЗ-80/82.

Благодаря современной евронавеске эта машина агрегируется с мини-погрузчиком типа bobcat, извляя владельцев складских помещений и амбаров от приобретения трактора. Кроме того, **Snegir 2100 G** работает от гидравлического мотора.

Влажный снег более липкий и намного тяжелее сухого. В зависимости от высоты снежного покрова рекомендуется выбирать модель машины соответствующей ширины захвата с

одним или двумя шнеками.

Устранить последствия обильных снегопадов с высотой снежного покрова до 1050 мм позволит модель **Snegir 2700**, оборудованная двумя шнеками.

За счёт дополнительной опции – удлиненного снегоотбрасывателя высотой 3 м – даёт преимущество в использовании **Snegir 2700** в сочетании с грузовым транспортом.

Сервис

Гарантированное сервисное обслуживание – ещё одно достоинство снегоборочной техники, выпускаемой под брендом Ростсельмаш. Производитель предоставляет полный комплекс услуг в рамках гарантийного и послегарантийного обслуживания техники и поставки запчастей в любом из регионов присутствия дилерских центров компании на территории России, а также в 30 странах мира. Высококачественные материалы, строгий контроль качества и ориентированность на нужды заказчиков в самых суровых погодных условиях – всё это делает продукцию Ростсельмаш востребованной на мировом рынке.



Техника, представленная в статье, выпускается АО «Клевер» под брендом Ростсельмаш

ООО «Группа «Техноком» –
официальный дилер в Ростовской области
8-800-100-25-02

ROSTSELMASH

Применение ЗСС (ЗСБ)-У – гарант стабильных урожаев сельскохозяйственных культур

Вопрос повышения объёмов производимой сельхозпродукции всегда находится в центре внимания каждого сельхозпроизводителя. В целях его решения и помощи аграриям каждый год различные компании разрабатывают и предлагают более совершенные гибриды и сорта, средства защиты растений и минеральные удобрения, а также стимуляторы роста

Решением проблемы повышения урожайности и качества сельскохозяйственных культур на протяжении многих лет занимаются специалисты компании «Юг-Рос-Био». Она была основана в 2005 году и сегодня может предложить сельхозпроизводителям множество современных и качественных препаратов. Кроме того, достижения предприятия неоднократно были отмечены различными наградами. Так, в 2015 году организация стала лауреатом национальной премии «Компания №1» с присуждением звания «Надёжный поставщик продукции и услуг», получила диплом за авторский продукт «ЗСС-У» с присуждением почётного звания «Высокий стандарт качества» и вошла в топ-100 предприятий-лидеров по общегосударственному федеральному статистическому ранжированию хозяйствующих субъектов. В 2017 году компания получила диплом международной премии «Единство и Успех» с присуждением почётного звания «Надёжный бизнес-партнёр». Сегодня ООО «Юг-Рос-Био» сотрудничает со многими предприятиями Ставропольского и Краснодарского краёв, Ростовской, Волгоградской и Воронежской областей, республик Калмыкии и Северного Кавказа.

Природный состав

Одним из наиболее популярных среди многих сельхозпроизводителей продуктов компании «Юг-Рос-Био» является «Защитно-стимулирующий состав ЗСС (ЗСБ)-У». Он запатентован, прошёл сертификацию и многочисленные производственные проверки, в рамках которых подтвердил высокую эффективность на широком спектре культур – озимых зерновых, бобовых, кукурузе на зерно, подсолнечнике, сахарной свёкле, рапсе и других.

В соответствии с федеральным законом от 19 июля 1997 г. № 109-ФЗ «О безопасном обращении с пестицидами и агрохимикатами» агрохимикат ЗСС (ЗСБ)-У получил регистрацию за № 507-18-2006-1 до 2028 года и допускается к обороту на территории Российской Федерации».

Состав ЗСС (ЗСБ)-У включает несколько компонентов. Первый из них – препараты биологического происхождения, созданные на основе молодой хвои сибирской пихты, сосны и можжевельника, которые относятся к группе природных пестицидов и одновременно являются стимуляторами роста. Кроме них комплекс содержит препараты натриевых и калиевых солей гуминовых кислот с добавлением микроэлементов и биостимуляторов, а также

Таблица 1. Влияние агрохимиката ЗСС (ЗСБ)-У на показатели продуктивности пшеницы яровой сорта Любава (Московский НИИ сельского хозяйства «Немчиновка» - 2017 год)

Варианты опыта Показатели	Контроль без обработки	ЗСС (ЗСБ)-У 1,0 л/т+ 0,2 л/га	ЗСС (ЗСБ)-У 1,0 л/т+ 0,3 л/га	ЗСС (ЗСБ)-У 1,0 л/т+ 0,5 л/га
		Предпосевная обработка семян. Некорневая подкормка растений: 1-я в фазе кушения 2-я в фазе колошения-цветения		
Высота растений, см	112,8	109,95	113,52	112,55
Кол-во стеблей, шт./м ²	356	428	464	476
Кол-во пр. стеблей, шт./м ²	320	390	386	394
Общая кустистость	1,84	1,89	1,69	1,92
Продуктивная кустистость	1,65	1,73	1,41	1,39
Масса 1000 зерен, г	42,73	43,8	44,59	45,15
Длина гл. колоса, см	7,24	8,44	8,52	8,88
Кол-во колосков в гл. колосе, шт.	13,32	15,48	15,61	15,9
Кол-во зерна с гл. колоса, шт.	29,2	34,68	36,28	38,52
Масса зерна с гл. колоса, г	1,21	1,61	1,66	1,75
Белок (N 5,7), % с.в.	11,7	11,63	11,70	11,93
Клейковина, % с.в.	23,5	26,3	26,3	26,8
Крахмал, % с.в.	57,55	58,27	58,75	58,16
Урожайность, т/га НСР _{0,05} =0,39	4,59	5,16	5,55	5,86
Урожайность в % к контролю	-	12,4	20,9	27,7

Таблица 2. Урожайность гороха (Аксайский усатый 7), Краснодар, ФГБНУ ВНИИБЗР - 2017 г.

Вариант	Урожайность, ц/га	Прибавка к контролю	
		ц/га	%
1. Контроль. Фон NPK.	20,3	-	-
2. Фон NPK + ЗСС (ЗСБ) - У. Предпосевная обработка семян, расход агрохимиката – 1,0 л/т, расход рабочего раствора – 10 л/т. Некорневая подкормка: 1-я в фазе ветвления, 2-я в фазе бутонизации, расход агрохимиката – 0,15 л/га, рабочего раствора - 300 л/га.	24,1	3,8	18,7
3. Фон NPK + ЗСС (ЗСБ) - У. Предпосевная обработка семян, расход агрохимиката – 1,0 л/т, расход рабочего раствора – 10 л/т. Некорневая подкормка: 1-я в фазе ветвления, 2-я в фазе бутонизации, расход агрохимиката – 0,3 л/га, рабочего раствора - 300 л/га.	26,5	6,2	30,5
4. Фон NPK + ЗСС (ЗСБ) - У. Предпосевная обработка семян, расход агрохимиката – 1,0 л/т, расход рабочего раствора – 10 л/т. Некорневая подкормка: 1-я в фазе ветвления, 2-я в фазе бутонизации, расход агрохимиката – 0,5 л/га, рабочего раствора - 300 л/га.	26,6	6,3	31,0
НСР	2,08	-	-

Таблица 3. Урожайность подсолнечника в опыте НИИСХ Центрально-Чернозёмной полосы В.В. Докучаева – 2017 год

Варианты опыта	Масса 1000 семян, г	Масса корзинки, г	Масса семян с одной корзинки, г	Урожайность	
				ц/га	прибавка по отношению к контролю, %
1. Контроль Фон NPK	73,5	220,0	134,0	24,1	-
2. Фон NPK + ЗСС (ЗСБ) – У 1 обработка – 300 г/га (фаза образования корзинки)	76,6	224,8	139,8	25,2	4,7
3. Фон NPK + ЗСС (ЗСБ) – У 1 обработка (3-5 пар листьев) – 300 г/га	81,5	252,1	177,8	29,3	21,5
2 обработка (начало образования корзинки) – 300 г/га					
3. Фон NPK + ЗСС (ЗСБ) – У 1 обработка (3-5 пар листьев) – 0,9л/га	80,5	200,2	154,8	27,3	13,5

смесь лекарственного порошка «Арахидон», мочевины и биоактивных добавок. Последние оказывают стимулирующее воздействие на естественный иммунитет растений к болезням и обогащены стартовыми дозами макро- и комплексом микроэлементов в строго сбалансированном соотношении. Все компоненты препарата научно подобраны и выполняют функцию сигнальных соединений, повышающих иммунитет самого растения путём формирования неспецифической системной устойчивости к возбудителям болезней, а также к ряду неблагоприятных факторов окружающей среды, например засухе, низким и высоким температурам.

Эффект стимуляции

Инновационный препарат обладает многофункциональным действием на растения, позволяет получать стабильные гарантированные урожаи сельскохозяйственных культур при снижении дозы вносимых удобрений и одновременном улучшении качества продукции, экономить материальные, трудовые и денежные ресурсы. «Защитно-стимулирующий состав (ЗСБ)-У» предназначен для использования на вегетирующих растениях в рамках экологизированных технологий возделывания, а также для предпосевной обработки семенного материала.

Фунгицидные свойства препарата эффективно сочетаются с ростостимулирующей активностью, которая повышает энергию прорастания и всхожесть семян, активизирует процессы листо- и плодообразования, увеличивает длину побегов, продуктивную кустистость,

Таблица 4. Урожайность сельхозкультур в СХП колхоз «Россия» (Ставропольский край, Новоалександровский район) – 2010-2017 гг.

Наименование препарата	Культура				
	Озимые	Соя	Кукуруза	Сахарная свекла	Подсолнечник
ЗСС (ЗСБ) - У	3,8-4,5	2,0-2,5	4,6-5,0	25-35	2,5-3,0
Лигнас	-	-	-	-	-
Лаварин	1,8	-	-	-	-
ЦМС	1,1	1,4	2,8	10-12	1,5
Энергия-М	-	-	-	10-15	-
Торфогумат	1,3	-	1,6	-	-
Гумимакс	2,0-2,5	-	-	до 10	1,3

Таблица 5. Урожайность озимого ячменя в СПК колхоз «Нива» (Ставропольский край, Буденновский район) – 2016 г.

Контроль	33 ц/га
ЗСС (ЗСБ)-У 200 г/га по кустику	38 ц/га
ЗСС (ЗСБ)-У 200 г/га + аммиачная селитра	42 ц/га

Таблица 6. Урожайность сельхозкультур в ЗАО «Кировский конный завод» (Ростовская область) – 2014 г.

Культура, отд.	Предшественник	Сорт	Площадь, га	Прибавка по отношению к контролю	
				ц/га	%
Озимая пшеница, 4	Озимая пшеница	Есаул	96	5,1	11,3
Озимая пшеница, 4	Озимый рапс	Юка	45	5,0	8,1
Озимая пшеница, 3	Сахарная свекла	Лебедь	74	4,0	8,9
Озимая пшеница, 2	Кукуруза	Дон 107	48,5	4,0	7,7
Озимая пшеница, 1	Мн. травы	Дон. Лира	43	1,9	4,4
Овес, 5	Озимая пшеница	Валдин 765	90	3,0	8,1
Подсолнечник, 4	Озимая пшеница	Тунка	98,3	3,5	7,7

озернёность колоса, усиливает зимостойкость, морозо- и засухостойчивость культур. Кроме того, ЗСС вызывает усиленный рост корневой системы и образование вторичных корней, а также активность почвы в прикорневой зоне растений. Подобный эффект приводит к увеличению общего количества микроорганизмов в ризосфере сельскохозяйственных культур и уменьшению удельной концентрации многих факультативно патогенных родов грибов, благодаря чему повышается объём полезной микрофлоры. Она обеспечивает дополнительное поступление азота и фосфора в растения, тем самым снижая потребность во внесении минеральных удобрений на 20-30 процентов. При этом эффект стимуляции отмечается как при высоком, так и при низком уровне обеспеченности растений необходимыми элементами.

Повысить качество

Обработку вегетирующих растений препаратом ЗСС (ЗСБ)-У можно проводить совместно с гербицидной прополкой в фазе кущения. В этом случае биологический комплекс проявляет свойства антистрессанта, то есть уменьшает отрицательное химическое влияние гербицида на культурные растения, но при этом не снижает эффективность его воздействия на сорняки. Кроме того, практические опыты показали, что при совместном применении этих препаратов урожайность сельскохозяйственных культур повышается на 9–20 процентов по сравнению с использованием одного гербицида. Аналогичное действие ЗСС (ЗСБ)-У оказывает при его включении в баковую смесь с инсектицидами для борьбы с вредителями растений.

Полифункциональный препарат обеспечивает повышение уровня клейковины на 2–3 единицы у зерновых, способствует улучшению качества урожая сельскохозяйственных культур за счет увеличения содержания сухих и других полезных веществ. Причем даже при широкой вариации агроэкологических усло-

вий и продуктивности агрофитоценоза биологический комплекс позволяет минимизировать затраты на производство ценной и сильной пшеницы, на повышение содержания сахаров и сухих веществ в посевах сахарной свёклы, в посадках виноградника, на увеличение маслячести семян подсолнечника при различных уровнях экономического состояния хозяйства.

В 2017 году ЗСС (ЗСБ)-У прошёл испытания в зональных научно-исследовательских институтах России. Препарат зарекомендовал себя как гарант стабильного повышения урожайности целого ряда сельскохозяйственных культур.

Результаты исследования представлены в таблицах.

Полевые испытания

На протяжении 15 лет фирма ООО «Юг-Рос-Био» осуществляет ежегодные производственные испытания различных препаратов, в том числе ЗСС (ЗСБ)-У. Так, опыты, проведённые в Новоалександровском районе Ставропольского края в 2016 году в СПК Колхоз «Родина», показали, что применение данного биологического комплекса стимулировало повышение урожайности гороха на 3 ц/га, озимого ячменя и озимой пшеницы, предшественником которой выступала кукуруза, – на 3,5-4,5 ц/га. В хозяйстве СПК Колхоз «Россия» в 2015–2016 годах данный комплекс увеличил объём урожая гороха на 5–6 ц/га, сои – на 3,5 ц/га, сахарной свёклы – на 35 ц/га.

В этом году испытания препарата проводились на различных предприятиях, входящих в состав АО фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачёва, расположенного в Краснодарском крае. Так, в хозяйстве «Колос» прибавка урожая озимого ячменя сорта «Кондрат» составила 7,2 ц/га при применении ЗСС (ЗСБ)-У для предпосевной обработки семян в норме 1 кг/т и внесении с гербицидами в дозировке 0,3 кг/га. На озимой пшенице, предшественником которой выступала кукуруза на зерно, урожайность увеличилась на 4,6 ц/га при использовании препарата в объёме 0,7 кг/т для обработки семенного материала и его внесении по вегетирующим растениям в нормах 0,3 кг/га и 0,2 кг/га. На кукурузе биологический комплекс позволил получить на 13,4 ц/га больше урожая при его применении на посевах 6 июня в дозировке 0,5 кг/га. Таким образом, препарат ЗСС (ЗСБ)-У, имеющий в своём составе компоненты биологического происхождения и отличающийся сбалансированным составом, в ходе многолетних полевых испытаний подтвердил, что он станет хорошим помощником для каждого сельхозпроизводителя в решении задачи повышения объёмов урожая и качества производимой аграрной продукции.

Препарат ЗСС (ЗСБ)-У позволяет получать стабильные, гарантированные урожаи сельскохозяйственных культур, снижать дозы вносимых удобрений на 20-30 процентов и одновременно улучшать качество продукции, а также экономить материальные, трудовые и денежные ресурсы

Высокая результативность применения ЗСС (ЗСБ)-У (прибавка урожайности с/х культур до 25-30%) подтверждена многолетними данными аграрных хозяйств, а также фактами и цифрами научных и производственных испытаний.

Л.В. ДЫЛЁВА, кандидат сельхознаук
Е.П. ЧЕРНЫШОВА, кандидат сельхознаук
 ООО «Юг-Рос-Био»
 тел./факс: +7 (8652) 26-24-96
 Дылёва Лидия Венедиктовна
 моб. тел.: +7 (928) 338-25-52
 e-mail: ugrosbio@mail.ru
 http://ugrosbio.ru/



Кандидат биологических наук Лидия Мирошниченко изучает амарант уже 30 лет

Урожай с ценовой гарантией

Амарант выручает агрария даже в засуху

В Клубе агрознакоков ИД «Крестьянин» состоялся обмен опытом выращивания амаранта — забытой нишевой культуры, которая была очень популярна у наших предков, затем предана забвению и вот теперь с триумфом возвращается на наши поля и на столы россиян. Рассказать о полезных свойствах амаранта, особенностях выращивания и рентабельности приехали учёные, практики, переработчики. Повышенный интерес к культуре возник сегодня в связи с предстоящим в 2019 году пуском в Воронежской области завода по промышленной переработке амаранта. Для предприятия потребуется 20 тыс. тонн зерна. Переработчики рассчитывают в первую очередь на отечественных поставщиков сырья. А это значит, что нынешние площади под зерновым амарантом предстоит увеличить многократно. Нашим аграриям обе-

щают гарантированную покупку выращенного урожая и, что ещё важнее, гарантированную цену от 40 руб./кг.

Сырьё для муки, крупы и масла

Лидия Мирошниченко, гендиректор ООО «Русская Олива» (Воронеж): — История амаранта — это ацтеки, инки. Но амарант — это и отечественная культура. В Воронежской области, в Костёнках, обнаружена стоянка древнего человека. Это 30-40 тыс. лет назад. Археологи установили, что в сосудах этих людей находились семена амаранта и проса.

Эта культура из-за очень мелких семян (0,6-1,2 мм в диаметре) долго не привлекала внимание аграриев. И только в 70-х годах прошлого века учёные обнаружили, что в амаранте самый качественный белок среди всех из-

вестных белков в мире. По аминокислотному составу нет лучшей культуры. В последнее время много внимания уделяется безглютеновым продуктам. Амарант входит в их состав. Большое количество глютена вызывает аллергию.

В амаранте содержится природное сочетание кальция и сквалена. Сквален выполняет роль иммунного вещества, защищающего наш организм. Источник сквалена — амарантовое масло. В оливковом масле содержание сквалена 0,6%, в амарантовом 6%. Амарант можно использовать как пищевую и как кормовую культуру. Мука, жмых, белковый концентрат, сырьё для косметики, фармацевтики. Корма: гранулы, силос, сенаж. Наша компания «Русская Олива» занимается амарантом с 2005 года. С того же времени работает наш опытно-экспериментальный завод в Во-

ронезской области, который перерабатывает до 1 тыс. тонн зерна. Если мы научимся успешно выращивать эту культуру, то с 1 га амаранта сможем получать то же самое, что с 1 га пшеницы плюс 1 га сои. Вот это формула, к которой мы стремимся. Этого можно достичь, когда урожайность 60-80 ц/га. Пока мы получали на институтских полях 30 ц/га. Хотя на опытных делянках учёные достигают урожайности 200 ц/га.

Мы вывели зерновой сорт амаранта «Воронежский» со сроком вегетации 90 дней. Это самое засухоустойчивое растение для нашей зоны. В 2010 году у нас была жестокая засуха, всё пропало, амарант сохранился. Главная проблема при его выращивании — борьба с сорняком. Мелкое семя и рост в первые три недели очень медленный, пока не образуется корешок. Без влаги не прорастёт. Гербициды для

двудольных на амаранте не годятся. Только по злаковым можно применять. Если он взошёл на поле, то урожай даст. Прямые затраты на производство амаранта до 14 000 руб./га. Необходимо ещё специальная техника. Как переработчики мы начинали с масла. Оно пользуется наибольшим спросом. Затем идут мука и крупа как безглютеновые продукты. Технология уже отработана. А в 2019 году запускаем предприятие по переработке 20 тыс. тонн амаранта. Одно из предприятий Роскосмоса разрабатывает для нас не имеющее аналогов специальное оборудование, которое позволит получать белковый концентрат. Мы сейчас получаем высокобелковую муку с 30% белка. А белковый концентрат – это уже от 50% белка. Пока закупаем недостающее сырьё в Индии. Но наши цены внутри страны аналогичны мировым. Принимаем зерно амаранта от 40 руб./кг. Если он имеет класс чистоты 99%, то до 60 руб./кг. На наших полях растёт дикий родственник амаранта – щирица, и в урожае присутствует смесь с этим сорняком. Поэтому требуется очистка. В ЗАО «Семена» Волгоградской области есть элеватор, они могут стать базовым нашим предприятием по очистке зерна в той зоне. Мы всегда заключаем два договора: на продажу семенного материала и на покупку зерна. Но у нас есть жёсткие требования по зерну. Если высокое кислотное число, то не получим качественную продукцию. Словом, зерно должно отвечать стандартам качества.

Норма высева 700 г/га

Дмитрий Рогоза, замдиректора ЗАО «Семена» (Волгоградская область): – Наше хозяйство расположено в Заволжье Волгоградской области. Это граница с Казахстаном, засушливая зона. Выпадает 250-300 мм осадков. В хозяйстве 3,5 тыс. га земли. Засуха 2015 года заставила нас искать засухоустойчивые культуры. Посеяли сафлор. Но цена на него упала. Отказались. В 2016 году поехали в Воронеж, проконсультировались у агронома «Русской Оливы», приобрели семена. Засеяли три экспериментальных поля по 18 га. Ширококорядно по 70 см, потому что дефицит влаги. Всходы получили хорошие. А затем вечером приехали – амаранта нет. Свекловичный клоп сжушал. Пересеяли. И получили 10 ц/га. А это хоть небольшая, но прибыль. В 2018 году отнеслись серьёзней. Обработали семена от вредителей. Закупили препарат кайзер, который держит фон в течение 30 дней после посева. Самое главное – получить всходы. Сеется он на 1,5-2 см. А в нашей зоне ветерок дунул – и за три часа просушит на такую глубину. И будет лежать зерно и ждать дождя. В этом году мы засеяли 130 га. А затем посмотрели прогноз: через два дня дождь, давай подождем и засеём ещё 50 га. А обещанного дождя не было – до конца осени. 2018 год был у нас такой засушливый, что мы 2,5 тыс. га яровых посевов (пшеница, ячмень) запахали. А амарант дал нам 13 ц/га. Мы бы и больше получи-

ли, но столкнулись опять с проблемой. Свекловичный долгоносик напал.

Иван Рогоза, директор ЗАО «Семена» (Волгоградская область): – Словом, с амарантом идём как по минному полю. Нет рекомендаций для нашей зоны. По свекловичному долгоносику нашли средство. Наши консультанты из «Русской Оливы» сослались на опыт украинских сельхозников: при развитии трёх-четырёх листочков надо обрабатывать амарант препаратами. Но мы узнали об этом поздно. Иначе даже по засухе собрали бы 20 ц/га. Помимо амаранта мы получили в этом сезоне урожай озимой пшеницы, и горчица очень хороший урожай дала. А по деньгам амарант дал чуть больше прибыли с гектара, чем горчица. И оказался для нас самой прибыльной культурой.

Дмитрий Рогоза: – У нас энергонасыщенная техника и не было в севообороте ширококорядных пропашных культур. Поэтому при переходе на амарант потребовалось техническое перевооружение. В первый год занимали «Беларус», сеялку, культиватор. Затем стали приобретать своё. Купили овощную мелкосемянную украинскую сеялку «Клён». Она нас полностью устроила: два прикатывающих катка – спереди и сзади. Дополнительные затраты на прикатывание не требуются. Купили культиватор. Купили новый трактор «Беларус». Срок сева у нас 5-6 дней. И влага может уйти. И потом жди, будет дождь или нет. Одним трактором можем засеять в нашей зоне 250 га амаранта за четыре дня. Ещё на жатку комбайна «Поле-

сье» купили рапсовый стол за 0,5 млн. Всего перевооружение стоило нам больше 4 млн. Надеемся, что в 2019 году эти затраты уже окупятся.

В своей зоне дисекацию мы не делаем, амарант сам высыхает. Посеяли на 2,5 см. Норма высева 700 г/га. Это меньше, чем в 2017 году, когда сеяли 1,1 кг/га. Посевы тогда оказались загущенными. А 700 г/га для нас оптимально. Когда растение подросло, делаем мульчирование с помощью культиватора.

Кому 15 см, а кому 70 см – зависит от влаги

Иван Рогоза: – В 1980-е годы в Заволжье выращивали сою на орошении и получали 10-13 ц/га. Амарант даёт нам столько на богаре. У нас есть договорённость с нашим аграрным университетом – заложить опытные деланки по разным сортам. Защитники тоже должны поработать: какие вредители могут появиться и чем против них работать. Сроки созревания тоже важно отслеживать. Первопроходцам приходится учиться всему. Вот возник вопрос: чем подрабатывать зерно амаранта? Петкусом не получается. Поехали в Воронеж на завод посмотреть, как же они это делают. Они при нас стали подрабатывать наше зерно. Сняли рамки с Петкуса. Поставили сита мельничные – очень мелкие. Вот, оказывается, в чём секрет! Так мы ещё одну проблему решили.

Дмитрий Рогоза: – В 2019-м засеём амарантом уже 250 га. Сеём его по парам. По предшественнику ячменю он нам дал только 9 ц/га в этом году. Продали амарант по 49 руб./кг. У нас теперь есть Петкус и знаем, какие решёта требуются. Подработку семян планируем организовать – и своих, и соседей фермеров. Фотосепаратор потребуется за 5 млн, чтоб нормально работать при таких объёмах. Затратно. Или попытаемся в госпрограмму войти. Кооператив создать.

Что нас устраивает ещё в амаранте? Вот выращиваем мы пшеницу, горчицу и не знаем, какая будет на них цена. А с амарантом цена заранее известна.

Мирошниченко: – В регионах, где влаги побольше, мы рекомендуем рядовой посев – через 15 см. Это позволяет угнетать растения. Они не вымахивают в высоту до трёх метров, как в первых наших опытах, когда зерновой комбайн не мог их убрать. Когда угнетаем амарант, то растение меньше, кисть меньше, но в общей массе не уступает великанам. А когда влаги мало, то лучше ширококорядные посева.

Фото Виктории Сапуновой



Представители «Русской Оливы» привезли с собой образцы своей продукции

Консультант

Ведёт Николай Алексеевич Кан, kannick@rambler.ru



Главные новинки финансового законодательства в 2019 году

Что изменилось	С 1 января 2019 года	До 1 января 2019 года
<p>Изменяются правила расчёта пеней. Ст. 75 НК РФ. Изменения внесены федеральным законом от 27.11.2018 № 424-ФЗ</p>	<p>Пени теперь не могут быть больше недоимки, на которую их начисляют. Кроме того, в расчёт пени будут включать день, когда недоимку погасили</p>	<p>Пени могли превышать размер недоимки. В расчёт пени не включался день, когда недоимку погасили</p>
<p>Скорректирован порядок уточнения налоговых платежей. П. 7 ст. 45 НК РФ. Изменения внесены федеральным законом от 29.07.2018 № 232-ФЗ</p>	<p>С 2019 года можно уточнять счёт Федерального казначейства по налогам, страховым взносам, сборам, пеням, а также штрафам. Главное, чтобы платёж был в бюджете, с даты платежа прошло не больше трёх лет и уточнение не приводило к образованию недоимки</p>	<p>До 2019 года такой возможности уточнять ошибочный счёт не было. Платёж приходилось возвращать</p>
<p>Доходы нерезидентов от продажи недвижимости освобождаются от НДФЛ. Ст. 217 НК РФ. Изменения внесены федеральным законом от 27.11.2018 № 424-ФЗ</p>	<p>Исключается условие о налоговом резидентстве РФ при освобождении от НДФЛ доходов от продажи недвижимого имущества</p>	<p>Ранее доходы нерезидентов от продажи недвижимости облагались НДФЛ</p>
<p>Увеличен фиксированный платёж по взносам. Федеральный закон от 27.11.2017 № 335-ФЗ</p>	<p>ИП без работников будут платить в 2019 году: – взносы на ОМС – 6 884 рубля; – взносы на ОПС – 29 354 рубля (если годовой доход не более 300 тыс. рублей); – взносы на ОПС – 29 354 рубля + 1 процент от суммы дохода, превышающего 300 тыс. рублей</p>	<p>ИП без работников в 2018 году платили: – взносы на ОМС – 5 840 рублей; – взносы на ОПС – 26 545 рублей (если годовой доход не более 300 тыс. рублей); – взносы на ОПС – 26 545 рублей + 1 процент от суммы дохода, превышающего 300 тыс. рублей</p>
<p>Плату за систему «Платон» можно учесть при налогообложении прибыли в полном объёме. П. 48.21 ст. 270 НК РФ. Федеральный закон от 03.07.2016 № 249-ФЗ</p>	<p>Владельцы большегрузов смогут включать в расходы по налогу на прибыль всю сумму платы в системе «Платон» без каких-либо ограничений</p>	<p>В расходах можно учитывать лишь разницу между размером платы и величиной транспортного налога, исчисленного за налоговый (отчётный) период в отношении большегрузов – транспортных средств с разрешённой максимальной массой свыше 12 т</p>

<p>Движимые ОС – перестанут быть объектом обложения налогом на имущество организаций.</p> <p>П. 1 ст. 374 НК РФ.</p> <p>Изменение внесено Федеральным законом от 03.08.2018 № 302-ФЗ</p>	<p>Налогом на имущество организаций будет облагаться только недвижимость. Последний раз стоимость автомобилей, оборудования и других движимых ОС учитывались при расчете налога за 2018 год</p>	<p>Объектами налогообложения для российских организаций признавалось движимое и недвижимое имущество. Каждый регион сам решал вопрос о налоге с движимого имущества, которое до 2018 года подпадало под федеральную льготу</p>
<p>Перестанет действовать льгота, позволявшая вычитать из суммы транспортного налога деньги, уплаченные за систему «Платон»</p>	<p>Вычет по транспортному налогу в размере платы за вред, наносимый большегрузами дорогам федерального значения, отменяется</p>	<p>Транспортный налог можно было уменьшить на сумму платы за вред дорогам, причиняемый большегрузами. Вычеты были предусмотрены для налоговых периодов 2016–2018 годов.</p>
<p>Абзац 12 п. 2 ст. 362 НК РФ, федеральный закон от 03.07.2016 № 249-ФЗ</p>		<p>В редакции федерального закона от 03.07.2016 № 249-ФЗ положение действует до 31.12.2018 включительно</p>
<p>Владельцы большегрузов смогут включать в расходы по УСН всю сумму платы в системе «Платон».</p> <p>Абзацы 2 и 3 пп. 37 п. 1 ст. 346.16 НК РФ.</p> <p>Федеральный закон от 03.07.2016 № 249-ФЗ</p>	<p>С 2019 года отменяют вычет по транспортному налогу в размере платы за вред, который дорогам федерального значения причиняют большегрузы – автомобили с разрешённой максимальной массой свыше 12 тонн. В связи с этим отменяют и ограничение на учёт расходов по УСН</p>	<p>При исчислении авансовых платежей по УСН-налогу налогоплательщики учитывают в расходах фактически уплаченную сумму платы за вред, уменьшенную на сумму авансовых платежей по транспортному налогу, исчисленную за отчётный период в соответствии с гл. 28 НК РФ в отношении транспортных средств, имеющих разрешённую максимальную массу свыше 12 тонн</p>
<p>ИП, применяющим патентную систему налогообложения, придётся платить больше страховых взносов за работников.</p> <p>Пп. 3 п. 2 ст. 427 НК РФ.</p> <p>Изменения внесены федеральным законом от 03.07.2016 № 243-ФЗ</p>	<p>С 2019 года действие льготы в виде пониженных страховых взносов для ИП на ПСН прекратится, и, если нет других льгот, им придётся перейти на общий тариф: 30% вместо 20%</p>	<p>Для ИП на ПСН предусмотрены пониженные тарифы страховых взносов: 20% – на ОПС (до предельной базы) и 0% – на ОМС и по ВНиМ</p>

Субсидии для села в 2019 году

Правительство РФ постановлением от 24.11.2018 № 1413 утвердило «Правила предоставления и распределения иных межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на возмещение части прямых понесённых затрат на создание и (или) модернизацию объектов агропромышленного комплекса».

Сельхозпроизводители и российские организации, осуществляющие создание и модернизацию объектов агропромышленного комплекса, смогут получить компенсации на возмещение части затрат на данные цели.

Соответствующие федеральные трансферты региональным бюджетам предоставляются для обеспечения расходных обязательств субъектов РФ на возмещение части прямых понесённых затрат сельхозпроизводителей на создание или модернизацию хранилищ, те-

пличных комплексов для производства овощей в защищённом грунте, животноводческих комплексов молочного направления (молочных ферм), селекционно-семеноводческих центров в растениеводстве, селекционно-питомниководческих центров в виноградарстве, селекционно-генетических центров в птицеводстве, овцеводческих комплексов (ферм) мясного направления, мощностей по производству сухих молочных продуктов для детского питания и компонентов для них, льно-, пенькоперерабатывающих предприятий.

Порядок отбора соответствующих инвестиционных проектов, а также требования к указанным объектам устанавливаются Минсельхозом России.

Трансферты предоставляются на возмещение части прямых понесённых затрат на создание и (или) модернизацию объектов, если они начаты не ранее чем за три года до начала предоставления трансфертов и объекты введены в эксплуатацию не позднее дня предоставления субъектом РФ заявки на участие в отборе на соответствующий финансовый год и отобраны Минсельхозом России.

Доля средств из регионального бюджета, предоставляемых получателям за счёт трансфертов, в общем размере прямых понесённых затрат составляет от 10 до 25 процентов фактической стоимости объекта, но не выше предельной стоимости объекта.

Сельская надбавка к пенсии

Правительство РФ постановлением от 29.11.2018 № 1440 утвердило список работ, производств, профессий, должностей, специальностей, в соответствии с которым устанавливается повышение размера фиксированной выплаты к страховой пенсии по старости и к страховой пенсии по инвалидности, а также Правила исчисления периодов работы (деятельности), дающей право на повышение фиксированной выплаты к страховой пенсии.

С 1 января 2019 года будет назначаться надбавка к пенсии лицам, проработавшим в сельском хозяйстве не менее 30 лет по профессиям, установленным правительством РФ.

В стаж работы в сельском хозяйстве включаются:

а) периоды работы (деятельности), которые выполнялись на территории Российской Федерации, при условии занятости на работах, в производствах, профессиях, должностях, специальностях, предусмотренных списком, и условии начисления (уплаты) за эти периоды страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации;

б) периоды работы (деятельности), которые выполнялись на территории Союза Советских Социалистических Республик до 1 января 1992 г., при условии занятости на работах, в производствах, профессиях, должностях, специальностях, предусмотренных списком.

В стаж работы в сельском хозяйстве засчитываются:

а) периоды получения пособия по обязательному социальному страхованию в период временной нетрудоспособности, а также периоды ежегодных основного и дополнительных оплачиваемых отпусков;

б) период ухода одного из родителей за каждым ребёнком до достижения им возраста полутора лет, но не более шести лет в общей сложности.

Частью 14 статьи 17 федерального закона «О страховых пенсиях» право на повышение (в размере 25%) суммы фиксированной выплаты к пенсии по старости (к пенсии по инвалидности) предоставлено указанным лицам на весь период их проживания в сельской местности при соблюдении установленных условий.

Размер фиксированной выплаты с 1 января 2019 года установлен в сумме 5334,19 руб. Соответственно размер надбавки в 2019 году составит 1333,55 руб.

Роуминг внутри страны будет отменён с 1 июня

Госдума в окончательном чтении приняла закон, который отменяет роуминг в мобильной связи на всей территории страны. Поправка вносится в закон о связи и гласит, что все операторы без исключения должны создать одинаковые условия связи всем абонентам вне зависимости от того, в какой части нашей огромной страны находится абонент.

По расчётам авторов закона, после его принятия операторы недополучат примерно 1,5 процента доходов. Эксперты высказывают опасения, что сотовые компании возместят убытки за счёт увеличения тарифов. ФАС будет следить, чтобы рост не был слишком бурным. Именно эта служба, по сути, и была инициатором поправки.

Для первого раза могут простить

Работодатели смогут избежать уголовной ответственности за невыплату зарплаты.

В этом им помогут наши законодатели, которые в финальном чтении утвердили соответствующие поправки в УК РФ.

Итак, работодателя освободят от наказания при соблюдении одновременно нескольких условий:

– преступление совершено впервые;

– долг погашен в течение двух месяцев со дня возбуждения уголовного дела;

– сотрудник получил проценты за задержку денег;

– в действиях виновного нет другого состава преступления.

Ещё два года без проверок

Мораторий на проверки малого бизнеса продлят ещё на два года – до конца 2020 года. Не затронут продление каникул только некоторые виды госконтроля вроде лицензионного или пробирного. Продолжат проверку фирм, чья деятельность может повлиять на здоровье граждан.

Налоги можно платить не только за себя

На сайте ФНС РФ появилась возможность заплатить налоги за третьих лиц. Новый сервис прост в использовании: достаточно ввести сведения о налогоплательщике и указать его ИНН. Если у гражданина есть присланное налоговиками уведомление с индексом этого документа, можно, введя его, сразу перейти к оплате.

В 2016 году такая возможность появилась у россиян, причём не только у физлиц, но и у компаний. Сейчас налоговики сделали её ещё более удобной в использовании.

Торговым сетям запретили возвращать поставщикам продукты

В законодательство внесли несколько запретов в отношении условий договоров между торговыми сетями и поставщиками (закон от 28.11.2018 № 446-ФЗ).

Сетям и поставщикам продовольственных товаров запрещается: – заключать договор с условием о возврате поставщику продовольственных товаров со сроком годности до 30 дней, либо о замене таких товаров на аналогичные, либо о возмещении их стоимости, за исключением случаев, если иное допускается или предусмотрено законодательством;

– включать в договор условие о возмещении расходов, связанных с утилизацией или уничтожением непроданных продовольственных товаров;

– навязывать контрагенту условие о возврате партии продовольственных товаров, срок годности на которые установлен свыше 30 дней, за исключением случаев, при которых возврат таких товаров допускается или предусмотрен законодательством РФ.

Условия договоров поставки продовольственных товаров, заключённых до вступления в силу данного закона, должны быть приведены в соответствие с ним в течение 180 дней, то есть до 06.06.2019.

Сбербанк заблокировал отправку денег на кредитки по номеру телефона

Сбербанк поменял схему зачисления денег на кредитные карты. Сейчас по телефону на кредитку перевести деньги не получится, для этого понадобится номер самой карты.

В пресс-службе банка разъяснили, что когда деньги переводятся по номеру телефона, они могут попасть на любую из активных карт клиента. Часто бывает, что переведённые деньги приходят именно на кредитку. Гражданам такое положение дел неудобно, ведь за снятие с неё средств банк берёт комиссию. Если граждане хотят, чтобы деньги пришли именно на кредитку, то им придётся сообщить отправителю её номер.

Дебетовых карт изменения не коснутся: на них деньги разрешают зачислять обоими способами.

Минфин разрешил менять местами слова в адресе

Готовясь к появлению новых плательщиков НДС, Минфин РФ ответил

ВНИМАНИЕ! Подписаться на журнал «Деловой крестьянин» на I полугодие 2019 года можно через редакцию.

Справки по вопросам подписки по телефону: (863) 282-83-12,

Днепровская Наталья Николаевна

на обращение по поводу правильности написания адреса в счёте-фактуре (письмо от 23.11.2018 № 03-07-11/84720).
 Абзац 2 п. 2 ст. 169 НК РФ позволяет принять налог к вычету, если ошибки не мешают идентификации сторон договора. Иная последовательность слов по сравнению с записями в ЕГРЮЛ и ЕГРП в данном реквизите относится к указанной категории нарушений. Поэтому такой малозначительный недочёт в оформлении документа не критичен – НДС к вычету примут.
 Впрочем, любые недоразумения с реквизитами контрагентов исчезнут, если подключить бухгалтерскую программу к сервису 1С-Контрагент. Тогда, введя только ИНН, автоматически получаешь все реквизиты непосредственно из базы ФНС.

Недоимки компаний выставили на всеобщее обозрение

ФНС России впервые опубликовала сведения о задолженностях компаний перед государством. Ранее сведения о недоимках и задолженностях юридических лиц по налогам и сборам относились к налоговой тайне.
 Информация, появившаяся на сайте Федеральной налоговой службы (ФНС), касается задолженностей, которые образовались до 31 декабря 2017-го и не были погашены до 1 октября 2018 года. Данные затронули в общей сложности почти 1,5 млн компаний, то есть более трети всех зарегистрированных в России юридических лиц.
 «Использование указанной информации поможет налогоплательщикам выбирать надёжных партнёров для успешной деятельности», – сообщает ФНС.
 Это уже третий этап размещения данных, ранее относившихся к налоговой тайне. На сайте ФНС уже размещены сведения о среднесписочной численности работников юридических лиц, специальных налоговых режимах, применяемых компаниями, об участии организаций в консолидированной группе налогоплательщиков по состоянию на 31 декабря 2017 года, а также сведения о суммах налогов и сборов, уплаченных организациями, и сведения о доходах и расходах по данным бухгалтерской отчётности за 2017 год. Этой информацией воспользовались уже 166 000 пользователей.

Изменено налогообложение при продаже «рабочей» недвижимости ИП

ФНС России напоминает, что с 1 января 2019 года граждане могут не платить НДФЛ с продажи некоторых объектов имущества, которые они использовали в предпринимательской деятельности.
 Изменения внесены федеральными законами от 27.11.2018 № 424-ФЗ и № 425-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах».
 Речь идёт о жилых домах, квартирах, комнатах, включая приватизированные жилые помещения, дачах, садовых домиках или долях в них, а также транспортных средствах.
 Важным условием освобождения таких доходов от налогообложения остаётся соблюдение минимального предельного срока владения данным имуществом – три или пять лет. Сейчас такие доходы облагаются НДФЛ во всех случаях.
 При продаже имущества, которое было в собственности менее установленного срока владения, необходимо исчислить и уплатить НДФЛ. Однако с 1 января эту сумму можно уменьшить, применив имущественный налоговый вычет. Так, доход, полученный налогоплательщиком уже в 2019 году, может быть уменьшен на сумму фактических и документально подтверждённых расходов (в т. ч. до 2019 года), связанных с приобретением этого имущества, за вычетом ранее учтённых расходов при применении специальных налоговых режимов или в составе профессиональных налоговых вычетов.

Номера получим в другом месте

МВД планирует отменить госпошлину за выдачу автомобильных номеров, но платить всё равно придётся.
 Владельцам ТС больше не нужно будет уплачивать госпошлину за выдачу государственных регистрационных знаков (табличек с номерами). Уведомление о начале разработки таких изменений в НК РФ размещено на сайте проектов НПА.
 С 4 августа 2019 года ГИБДД будет лишь присваивать каждому ТС его номер, но перестанет выдавать таблички, на которые эти номера наносятся. В связи с этим хотят отменить госпошлину за выдачу табличек (в том числе взамен утраченных или уже непригодных):
 – на автомобили (2 тыс. руб.);
 – на мототранспортные средства, прицепы, тракторы, самоходные машины (1,5 тыс. руб.);
 – «Транзит».
 Сведения о присвоенном номере отражаются в свидетельстве о регистрации ТС. За выдачу этого документа госпошлина установлена. Напомним, с 4 августа 2019 года изготавливать номера смогут компании или ИП, которые войдут в специальный реестр. Полагаем, именно они будут выдавать таблички с номерами. Владелец ТС сможет обратиться за их изготовлением самостоятельно, через производителя или дилера ТС. Предельный уровень тарифов на такие услуги установит ФАС. Таким образом, отмена госпошлины не означает, что за номерные таблички не нужно будет платить.

СЕМЕНОВОДЧЕСКОЕ ХОЗЯЙСТВО ООО «ГАРАНТ»

ПРОИЗВОДИТ И РЕАЛИЗУЕТ В 2019 ГОДУ СЕМЕНА ЯРОВЫХ КУЛЬТУР

ЯРОВАЯ ПШЕНИЦА
Донская элегия РС1, РС2

ОВЁС
Конкур ЭС, РС1

ЯРОВОЙ ЯЧМЕНЬ
Прерия ЭС, РС1
Вакула РС2

ПРОСО
Харьковское-57 РС1
Золотистое РС2

СУДАНСКАЯ ТРАВА
Камышинская-51 РС1
Юлия РС1

ГОРЧИЦА БЕЛАЯ
Фея РС1

ГОРОХ
Фокор РС1, РС2
Аксайский усатый РС1

ГРЕЧИХА
Девятка РС1
Диалог РС1

ПОДСОЛНЕЧНИК
Патриот РС1(Ф1)
Казачий ЭС

ЛЁН
ВНИМК-620 РС1
Небесный РС1
Радуга РС1



346270, ст. Вёшенская, РО, пер. Р. Люксембург, 18 «Б»
тел./факс: 8 (86353) 22-3-74, 22-1-10.

Моб.: +7 (928) 227-10-97 – Заикин Виктор Данилович
Моб.: +7 (928) 176-88-82 – Александр Владимирович
e-mail: zaikin-garant@mail.ru

ООО «Кровля» производит КАЧЕСТВЕННЫЙ РЕМОНТ КРОВЕЛЬ.

Производимые работы соответствуют СНиП.
 Гарантийное обслуживание от 10 лет.
 Срок службы покрытия не менее 25 лет. ООО «Кровля» на рынке более 20 лет.
 Аванс после поставки кровельных материалов, остальная оплата возможна поэтапно. Удалённость объекта от Ростова н/Д значения не имеет.

8(863) 279-42-28, 8-928-279-42-28.
 Пишите: krovli61@yandex.ru

КОНТЕЙНЕРНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ ПО ВСЕМУ МИРУ

- ✓ Все контейнерные порты юга России.
- ✓ Импорт, экспорт, доставка «до двери»
- ✓ Опыт и профессионализм для чёткой и своевременной доставки грузов



LGS1620@yandex.ru +7 928 1344955



ГДЕ МАРЖА®

10-я международная Конференция
сельскохозяйственных
производителей и поставщиков
средств производства
и услуг для аграрного сектора

6-7 февраля 2019 года

Москва
Редиссон Славянская



Телефон: (495) 232-90-07
Сайт: ikar.ru/gdemarzha

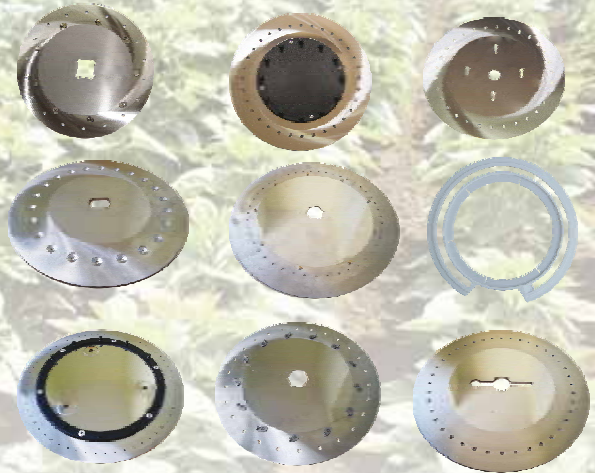
Производственно-коммерческая компания



Изготавливаем **ВЫСЕВАЮЩИЕ ДИСКИ** и вакуумные уплотнители для всех типов пропашных (пневматических) сеялок, отечественного и импортного производства. СУПН-8, СУПН-8А, УПС, Вега, Веста профи, СПБ-8, МС-8, СПП-8, СПЧ-6, СТВ-12, Мультикорн, Тодак, Ритм, Клён и др.

Kuhn, Gaspardo, Monosem, Sfoggia, Agricola Italiana, Stanhay, Kverneland, MaterMass, Quivogne

- Диски изготовлены из высокопрочной нержавеющей стали европейского производства
- Качество и срок эксплуатации не уступает оригинальным запчастям
- Возможность изготовления дисков с любым диаметром отверстий и их количеством
- Адекватная цена



347810, Россия, Ростовская область, г. Каменск-Шахтинский, пер. Крупской, 45.
Тел. 8(928) 617-39-09 (WhatsApp, Viber). Тел. 8(988) 254-70-70
E-mail: Agro-lada1@yandex.ru WWW. AGRO-LADA.RU

МВУ-1100

МВУ-1100 УАЗ

МВУ-1500



- ширина разбрасывания удобрений до 24 м;
- редуктор - моноблочный корпус весом 32 кг с увеличенным межосевым расстоянием между двумя тарелками от лучшего производителя Европы - ANKO (Турция, г. Конья) прочная, сварная, пространственная рамная конструкция;
- химстойкое полимерное покрытие рамы и бункера;

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ОПЦИИ:

- ✓ надставка 400 л;
- ✓ нож для разрезания мешка;
- ✓ съемные створки для закрытия бункера удобрений;
- ✓ при покупке Разбрасывателя МВУ 1100 система параллельного вождения со скидкой за 25000 рублей

- рабочие тарелки, лопатки, отбойный короб, а также весь крепеж выполнены полностью из нержавеющей стали;
- низкая высота загрузки и удобная подача удобрений;
- простая и доступная система регулировки расхода удобрений;
- удобное управление гидросистемой двойных шиберных заслонок из кабины трактора;
- шланги гидропривода оснащены разрывными муфтами;
- бункер оборудован решеткой, ворошилками, а его геометрия и конструкция обеспечивают равномерную подачу удобрения на лопатки тарелок за весь период выработки;
- карданный вал в комплекте



Общество с ограниченной ответственностью «АГРО-ТЕХ»
Тел/факс (8634) 32-32-13, тел: 38-80-74, 33-08-00, моб.тел: 8 (928) 212-22-19, 8 (928) 778-92-80
Адрес: 347939, Россия, Ростовская обл., г. Таганрог, ул. Пархоменко 19
Сайт www.agro-teh.ru, E-mail: mail@agro-teh.ru



Алексей Жданов доращивает не только бычков

Фермерские «Ясли»

Председатель районной АККОР открыл на своей базе площадку для «доращивания» начинающих КФХ

Как известно, начинающие фермеры в нашей стране могут получить господдержку в виде гранта. Размер его обычно колеблется в диапазоне 1,5-3 млн рублей на одно КФХ. Каждый регион определяет приоритетные направления для своей территории: молоко, говядина, баранина или что-то ещё. Максимальный размер гранта и высокие шансы его получить – у тех, кто выбрал этот приоритет. Но помимо желания разводить молочных коров или курдючных овец претенденту на господдержку надо иметь ещё многое: плюсом к гранту 40% своих или заёмных средств, собственный или арендованный участок сельхозземли, помещение (для содержания животных), технику, скот и т. д. Конечно, что-то из перечисленного можно приобрести или построить на средства гранта. Вот только на 2-3 млн многого не купишь. Между тем выдача гранта налажена на фермера определённые обязательства: принять на работу и регулярно платить жалование трём работникам, сдавать на переработку оговорённое количество выращенной продукции... То есть сразу же начать ритмичное производство. С учётом всех перечисленных обстоятельств это мало кто может себе позволить. Не случайно часть грантополучателей после безуспешных попыток прочно встать на ноги вынуждены закрыть начатое дело и возратить государству бюджет-

ные деньги.

Весь грант – на телят

Успешный фермер-животновод Алексей Жданов, возглавляющий АККОР Пролетарского района Ростовской области, взялся помогать новичкам в их становлении. Новички, разумеется, тоже животноводы, занимающиеся, как и Алексей Вячеславович, откормом КРС. Помощь им состоит в практических рекомендациях и в предоставлении товаров и услуг с комфортными условиями оплаты. Что касается рекомендаций, то выделим главную: Алексей Жданов советует своим подопечным максимальный объём гранта направлять на закупку молодняка. Кто-то удивится: у молодого фермера ни кола ни двора, а он все 2 млн (такой размер гранта сейчас дают для КФХ мясного направления в Ростовской области) ухнул на животных. Жданов на это отвечает: закупленный молодняк уже через полгода даст начинающему фермеру реальный доход, и эти живые деньги позволят ему обзаводиться имуществом и расти. А помещения для скота, для хранения кормов Алексей Жданов готов отдать в аренду за символические деньги, сами же корма продать с отсрочкой оплаты. Как этот механизм работает на практике, я узнал из разговора с начинающими ферме-

рами Андреем Соцковым и Ольгой Лебедевой. Оба они почти три года назад стали обладателями грантов (тогда ещё выдавали по 1,5 млн) и всё это время «квартируют» на базе Алексея Жданова. Андрей и Ольга арендуют на двоих просторное помещение бывшего фермерского склада. Внутри и в прилегающих к складу базах они содержат по полсотни бычков на откорме, а также зерно, сено и солому для кормёжки скота. – Образование у меня музыкальное. Я баянист. Но 25 лет работал фотографом. Потом перешёл на сельское хозяйство. С животными иметь дело интереснее, чем с людьми, – пришёл к выводу Андрей Соцков, с которым мы встретились на его нынешнем рабочем месте, возле телятника, рядом с которым в базу расхаживали молодые бычки. Андрей признался, что у него как начинающего фермера ничего не было. «Одни руки». Помещение предоставил Алексей Жданов, с которым они знакомы «лет 30, если не больше». Раньше Алексей Вячеславович жил по соседству с братом Андрея, который ещё в начале 1990-х подался в фермеры.

Курсы сварщика в Германии

Впрочем, помимо рук была у Андрея Борисовича ещё одна важная «наличность»: опыт работы у немецкого фермера, который очень

дорогого стоит.

– В Германию я попал, можно сказать, благодаря случаю, – рассказывает Андрей Соцков. – Когда старший брат стал фермерствовать, как раз шёл набор стажёров для работы у опытных коллег на Западе. Брат не проходил по возрасту. И предложил поехать мне как члену его КФХ. С третьей попытки я попал в Германию.

За полгода работы у немецкого фермера Андрей научился многому. Доить по 70 коров, ухаживать за свиньями, составлять рационы для скота, обрабатывать почву, сеять, убирать урожай, освоил сварочное дело. А самое главное, утверждает он, приобщился к немецкому порядку. Словом, создавал теперь своё КФХ он с хорошим багажом за плечами. Тем не менее поддержка одного из самых крепких фермеров Пролетарского района оказалась для него очень своевременной.

– Алексей Вячеславович помог нам в оформлении заявок на грант и составлении бизнес-планов, – аргументирует Андрей Соцков. – Без него мы б ничего не получили. Всё там связано с землёй, помещением для скота, кормами. Он всё это предоставил. Кроме того, помог с приобретением скота. У него мы закупили на грант первую партию чистокровных герефордов. И корма дал в рассрочку на полгода. После реализации рассчитались с ним. А на оставшиеся деньги закупили следующую партию бычков. Я, кроме того, сумел приобрести ещё и трактор бэушный ЮМЗ вместе с косилкой. Он в хорошем состоянии, работяга. Я на нём сезон уже отработал. Разгружал, складировал на нём вот эту скирду гороховой соломы.

В следующем году должна пригодиться и косилка. Недавно местная администрация предоставила Соцкову в аренду 13 га сенокосов и пастбищ из земель городского поселения. Немного, но даже эти участки, считает арендатор, помогут ему сократить затраты на покупку кормов.

Для приготовления смеси из пшеницы, сорго, кукурузы, отходов риса, ячменя теперь у начинающего фермера есть своя рушилка. А удобные и надёжные металлические кормушки для сена Андрей придумал и смастерил сам – пригодились навыки сварщика, полученные в Германии. Теперь быки не разбрасывают и не затаптывают корм, а извлекают его по потребности.

Лучше, если на подсосе

Сегодня Андрей Соцков сам уже может дать дельные советы молодым фермерам, ссылаясь на собственные наблюдения. Например, о том, как выбирать телят для последующего откорма.

– Лучше брать шестимесячных, – говорит он. – Это готовый материал, с которым можно работать. И стараемся брать подсосных. Потому что все эти молочные смеси ни в какое сравнение не идут с молоком коровы. Подсосных бычков найдёшь только на фермах мясного скота. Партии стараемся брать от 15 голов. И затем откармливаем до 500 кг живого веса.

Желательно, отмечает Соцков, чтобы партия была одной породы. Тогда бычки синхронно набирают вес и к одному сроку готовы к отправке на мясокомбинат. Не всегда, конечно, это получается. Поскольку, как он заметил, даже заводчики «подмешивают» скот. И вообще найти «хороший материал» сегодня сложно, считает Андрей. Ориентироваться приходится на фермы, где есть маточное поголовье для производства телят. Тем не ме-

нее постоянного партнёра, с которым можно было бы заключить договор и закупать партии телят дважды в год, у него пока нет. Вынужден искать по интернету, через знакомых. К слову, тем же самым занимается и Алексей Жданов, которому катастрофически не хватает бычков для откорма на собственных угодьях. Полученных от 300 коров своего маточного поголовья мясных телят он распродаёт грантополучателям, а сам затем вынужден колесить по востоку Ростовской области, волгоградским, астраханским и саратовским степям в поисках «подходящего материала». Возможности для интенсивного откорма зерномесями у тамошних животноводов ограничены, поэтому возникшее «разделение труда» устраивает обе стороны.

Нет залога – нет кредита

Соседка Андрея Соцкова – Ольга Лебедева, «квартирующая» со своим стадом бычков с противоположного входа в хранилище, рассказывает, что сдаёт на переработку 46 тонн мяса в живом весе ежегодно. Отправляет раз в полугодие партию в 50 голов.

– Стараюсь брать поголовье, где дешевле, – говорит она. – Предпочтительнее весом 250-300 кг. Если брать меньше возрастом и весом, то их надо выкармливать. Добавки покупать. Это сложнее. Мой бизнес-план предусматривает вариант доразивания подсосных до хорошей кондиции.

И Андрей, и Ольга часто идут по проторенной опытным фермером Алексеем Ждановым дорожке. Кое-что из заимствований я уже назвал. Кроме того они по его примеру сдают откормленных бычков на мясокомбинат в селе Развильном, пользуются услугами не принятого на работу ветврача, что начинающему фермеру было бы накладно, а районной ветстанции, с которой заключили договор.

– Условия работы с ветсанцией более щадящие. Они отвечают за своевременное проведение всех прививок, вакцинаций, – пояснил Алексей Жданов. – На данный момент нас это устраивает.

Тем не менее дальнейшее развитие фермерских хозяйств Соцкова и Лебедевой сегодня под большим вопросом. Оба пожаловались, что банки не дают им длинные кредиты для строительства своих ферм и покупки новой техники: нет залоговой базы, хотя «баланс у КФХ не минусовый». Неужели и впредь «квартировать» на базе Алексея Жданова? Такая перспектива не устраивает ни самих новоиспечённых фермеров, ни приютившего их главу АККОР.

– Я предложил следующий вариант, – посвящает в планы Жданов. – В 2019 году у моих подопечных заканчивается трёхлетний срок работы после получения гранта. Свои обязательства перед государством как грантополучатели они строго выполняют. А значит, у них есть хорошие шансы взять новый грант – уже



На интенсивном откорме по 10 кг концкорма на нос



Ольга Лебедева пока «квартирант»



Андрей Соцков довёл до ума старенький ЮМЗ

на семейную ферму. Его размер повыше – 5 400 тыс. плюс своих 3 600 тыс. Конечно, это тоже немного. Раньше давали больше. Я, например, получил на семейную ферму в своё время 10 млн гранта. Затем размер почему-то урезали. На совещаниях, на встрече с министром мы поднимали вопрос: неправильно ущемили мясное животноводство. Оно должно быть в приоритете. Корова приводит одного телёнка, в отличие от свиньи, у которой десяток поросят. Вы видите, как обстоят в России дела с говядиной. Её нет. Маточных гуртов нет. Надо бить тревогу.

Кооператив для новичков

Тем не менее «семейный» грант даже и в нынешнем, усечённом виде открывает шанс для более динамичного роста, признаёт Алексей Жданов. Подшефные Соцков и Лебедева обеими руками «за» и уже обдумывают контуры нового бизнес-плана. На всю полученную сумму хотят закупить по полторы сотни подсосных бычков мясной породы.

– Откормят на этой ферме. Реализуют. Часть выручки от говядины пустят на строительство своей базы, часть на технику. И тогда только станут полноценными фермерами. В тот момент мы с ними и распрощаемся. А на их место придут сюда другие начинающие, – очертил перспективу Алексей Вячеславович.

Строго говоря, слово «распрощаемся» в данном случае неверное. Алексей Жданов вовсе не собирается далеко отпускать своих нынешних подшефных. Вместе с ними и другими грантовщиками планирует создать в 2019 году в Пролетарском районе кооператив по доразращиванию и откорму бычков, получив под это дело соответствующий грант.

– От 10 до 15 начинающих фермеров нашего района могут стать членами кооператива. В трудную минуту они придут в кооператив, где решаются их финансовые вопросы. Начиная с кормов и заканчивая сдачей скота, – раскрывает особенности объединения Жданов. – Кто-то не сумел додержать скот до определённого веса. Кооператив сможет

у него выкупить этот скот. А на вырученные деньги помочь закупить ему корма. Откорм до 500-600 кг. При таком весе бык даёт совсем другой выход мяса. И доход совершенно другой. После 500 кг выход мяса 54%. А 400 кг и чуть меньше – выход мяса 50%. Всё это – деньги.

– Для нас это выход, – поддерживает Ольга Лебедева. – Нам всего этого как раз не хватает. Кому я буду сдавать быков? Мне нужно ехать на мясокомбинат, договариваться, чтобы взяли. Кооперативу проще заключить договор с крупной мясной фирмой, которая сама будет приезжать и забирать скот. Возможно, и цена закупки будет другая. Наверняка захотят вступить в кооператив и оба сына Алексея Жданова – Максим и Вячеслав, каждый из которых теперь возглавляет собственное КФХ мясного направления. Конечно, у них, можно сказать, идеальные условия для старта: отец наделил пастбищами, помог выкупить заброшенные фермы, поддерживает техникой.

На пастбище другая арифметика

Кстати, пастбища в этих местах имеют особую ценность. Они позволяют получать привесы при минимуме затрат. Причём даже в нынешнем аномально засушливом сезоне. В этом я убедился, поколесив вместе с Алексеем Вячеславовичем по его угодьям. В одной из балок мы обнаружили стадо разномастных плотных бугаёв возрастом больше года. Здесь были абердин-ангусы, симменталы, геррефорды, чёрно-пёстрые. Они бродили по низине, где даже в октябре сохранились зеленоватые полоски растительности. Словоохотливый пастух на лошади рассказал, что стадо весь пастбищный сезон обходится без грамма зерна. А пастбищный сезон в этих местах захватывает порой и всю бесснежную зиму.

– Но этим бугаям зимовка в степи не грозит, – поделился Алексей Жданов. – Сейчас у них вес под 400 кг. Через месяц освободятся на ферме вольеры, отправим оттуда на Развильное 300 бычков, а на их место поставим эту партию. И через три месяца на интенсивном откорме на перемолотом зерне они выйдут на 500 кг. Здесь, на пастбище, они прибавляют всего лишь по 400-500 граммов в день, а на откорме суточная прибавка составит до 1,5 кг. Зато здесь себестоимость мяса в разы меньше: затраты, считай, только на зарплату пастуху. А на «интенсивке» в статьях расхода и сено, и 10 кг молотой зерносмеси в сутки на одну голову.

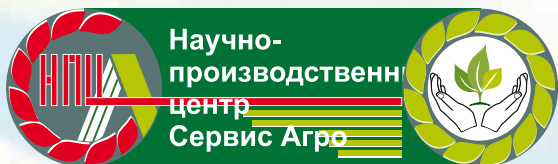
Отсюда вывод: собственное пастбище – один из приоритетов для фермера-пастовода. Конечно, даже на покупных кормах и покупном поголовье грантовщику остаётся 10-12 тыс. чистой прибыли с каждого откормленного бычка, подсчитал Алексей Жданов. А при наличии своих пастбищ и своих телят получается, как он говорит, «совсем другая арифметика».

Не могу удержаться и спрашиваю: зачем Алексею Вячеславовичу вся эта возня с начинающими фермерами? Неужели ему мало забот по своему хозяйству с его тысячами гектаров земли и почти тысячей голов скота? – Начинающие фермеры покупают у нас молодняк, сено, зерно. Тут есть хороший доход, – прагматично ответил Жданов и сразу снял все вопросы.

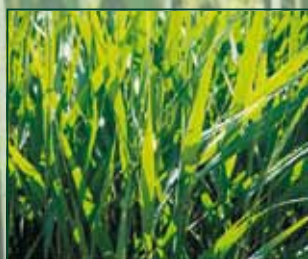
Владимир ПОНОМАРЁВ

Пролетарский р-н, Ростовская область

Фото автора



повышает использование питательных элементов почвы



усиливает фотосинтез



понижает фитотоксичность пестицидов



повышает засухоустойчивость



повышает зимостойкость



Важные особенности применения листовых удобрений смотрите на сайте: www.npsagro.ru

Инновационные препараты **BATR** для современного сельского хозяйства

Производитель:

ООО «НПЦ«Сервис Агро», Республика Татарстан, г. Казань, ул. Нариманова, 15
8(987)214-07-65; 8(927)043-10-18; 8(937)777-24-19; 8(843)292-95-09; e-mail:
batr.agro@bk.ru www.npsagro.ru

Представительство:

ООО «ТД«Аверс», Краснодарский край, ст-ца Староминская, ул. Толстого, 2
(861) 201-86-29; (86153)5-77-92; (86153)5-72-43; e-mail: avers95@mail.ru

СЕМЕНА ПОДСОЛНЕЧНИКА, КУКУРУЗЫ И ОВОЩНЫХ КУЛЬТУР



торговый дом

АВЕРС

Гарантия качества —
залог высоких урожаев

www.avers95.ru



СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ ОТ ВЕДУЩИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

353600, Краснодарский край, ст. Староминская, ул. Толстого, 2,
тел./факс: (86153) 5-77-92, 5-72-43. E-mail: avers95@mail.ru
Представительство в республике Крым: г. Симферополь,
ул. Л. Чайкиной, 38, оф. 321, тел.: +7 (978) 729-97-19

На правах рекламы



ЛГ 59580



Новый путь к большим урожаям

Официальный дистрибьютор:

ООО «ТД «Аверс»
353600, Краснодарский край
ст. Староминская, ул. Толстого, 2

+7 861 535 77 92
+7 861 535 72 43
www.avers95.ru



Оптимизирован
для гербицида Экспресс™
компании FMC™

Селекция: Виско, Прибыль

Limagrain

Крестьяноведение

Ведёт Виталий Яковлевич Набоженко, nabojenko@krestianin.ru



Из вольных — в подневольные

Такой путь суждено было пройти русскому крестьянству

Наше прошлое насчитывает немногим более 1000 лет. Но в истории бесспорных фактов не так уж много. К примеру, до сих пор нет единого мнения о том, когда появилось крепостное право на Руси. Одни считают, что эта система правоотношений начала закладываться со времени становления древнерусского государства (XI век), другие утверждают, что начало крепостного права на Руси было положено лишь после возвышения Москвы, которое произошло в XV веке. Третьи с пренебрежительным подтекстом говорят о нашем прошлом, предлагая свою, политизированную хронологию:

«Первая половина тысячелетия — это Киевская Русь с иноземными варяжскими князьями, татаро-монгольским игом и рабством. Во второй половине тысячелетия татарское иго сменило немецкое иго дома Романовых (А. Герцен)». Да, факт неоспоримый: причина многих бед российского крестьянства в том, что его много лет держали в крепостной неволе. Но как вольные хлебопашцы стали рабами?! Вот они, свободные племена древних славян. Вот их удалой князь с дружиной. Вот свободолюбивые русские люди сбрасывают татарское иго. И потом — какая-то мистерия: 90% населения — рабы, которыми торгуют, как скотом. Почему люди позволили это над собой сделать? Почему они не поставили зарвавшихся князьков и боярских детей на место, как не раз это делали раньше, изгоняя нерадивого князя с дружиной прочь? Что случилось с этим народом? Как за двести лет, к середине XVI века, он потерял всю ту свободу и достоинство, которыми по праву гордился и которые отмечали даже иностранцы?



«Издравле живут в народоправстве»

«Эти племена не управляются одним человеком, но издревле живут в народоправстве. Поэтому у них счастье и несчастье в жизни считается делом общим... Они считают, что один только бог, творец молний, является владыкой над всеми, и ему приносят в жертву быков... Они живут в хижинах, на большом расстоянии друг от друга. Они очень высокого роста и огромной силы...»
Такими увидел восточноевропейскую общину и наших предков Прокопий Кесарийский, византийский писатель, живший в VI веке новой эры. А его современник Маврикий Стратег дополнил образ древних славян: «их никоим способом нельзя склонить к рабству или подчинению». Будучи живой структурой, община несла в себе древние традиции и глубокое языческое мироощущение, например, о том, что воздух, вода и земля как творения бога не могут принадлежать одному человеку, каждый должен иметь равные с другим надел имеющейся земли, но не больше, чем он мог обработать своими руками. Отсутствовало какое-либо ясное понятие о

частной и даже личной собственности. Врождённая открытость и доброжелательность славян поражали иностранцев. Свободолюбивые, «к прибывающим к ним иноземцам относятся ласково». Писатель из Византии обратил внимание на довольно высокий для той эпохи урожай у свободных общинников: «у них большое количество скота и плодов земных, лежащих в кучах, в особенности проса и пшеницы». А ведь земледелие тогда было самым примитивным, подсечно-огневым. На выбранных участках славяне рубили (подсекали) деревья. За лето они высохали, их сжигали и разбрасывали золу по всему полю. Некоторое время после этого получались хорошие урожаи при незатейливой обработке почвы. Несколько человек тащили по полю суковатку (бревно с сучьями). Другие шли следом и разбрасывали зёрна. Одно поле засевали 2-3 года. После чего оставляли его в покое на 40-60 лет, пока оно снова не зарастало лесом. А для посева расчищали новые участки («поднимали новину»). Путь «из варяг в греки», проходивший по территории проживания славян, был торговым, а торговля создавала условия для

развития хозяйства. Появилась деревянная соха (рало). Затем плуг с железным лемехом. Пашенное земледелие стало вытеснять подсечное. Постепенно переложная система сменилась двупольем, а кое-где трёхпольем. У общинников появилась возможность сеять разнообразные культуры и получать более высокие урожаи. Из зерновых культур были известны рожь, пшеница, овёс, ячмень, просо; из масличных — лён, конопля; из бобовых — горох, бобы, чечевица; из овощей — репа, капуста, лук, огурцы, тыква и пр. Наряду с земледелием и огородничеством большое значение в экономике имели скотоводство, рыболовство, бортничество.

«Куда топор, соха и коса ходили...»

С переходом от подсечного к пашенному земледелию отношения внутри общины изменились. Пашенное земледелие, дающее излишек урожая, не требовало коллективного труда. Необходимость в коллективной собственности отпала. Землю начали делить на наделы. Пашня стала предоставляться общиной в пользование отдельным семьям — сначала на время, потом навсегда. Переход её в частную собственность происходил постепенно. Появились небольшие деревни в два-три двора во главе с домохозяйном. Кстати, термин «деревня» (от «драть») в письменных источниках до XIV века отсутствует. Сельские поселения носили названия «веси» и «сёла». Границы владений каждого двора определялись выражением «куда топор, соха и коса ходили». Несколько таких поселений объединялись в союзы («верви»), но эти союзы были уже не кровные, а соседские, связанные экономическими интересами, а также интересами

взаимной защиты. Семья становилась хозяйственной единицей Древней Руси.

В основной своей массе крестьянин того времени был вольный хлебопашец, сидевший на чужой земле по договору с землевладельцем. Его свобода выражалась в праве покинуть один участок и перейти на другой, от одного землевладельца к другому.

С появлением продуктивного земледелия путь «из варяг в греки» ещё более оживился. Этот путь с многочисленными сёлами и городами вдоль него и стал «магнитом», притягивающим орды кочевых азиатских народов. Они и раньше беспокоили славянское население Русской равнины. Но с ростом торговых потоков их набеги на караваны и поселения от среднего Поднепровья до Новгорода стали постоянными.

Для борьбы со степняками собственных сил у древнерусских землевладельцев не хватало. Только князь со своей дружиной мог защитить их поля и семьи от кочевников. Крестьяне вынуждены были нанимать своих князей и варяжских вождей для охраны поселений. Однако агрессивные и предприимчивые князья не всегда довольствовались ролью наёмных охранников за договорную плату. Там, где они чувствовали себя достаточно сильными, князья захватывали землю у вольных землевладельцев и власть над

местным населением. И таким образом «наёмные охранители превращались во властителей» (Ключевский). История закабаления некогда свободных оратаев растянулась на 10 столетий.

«Пусть каждый держит отчину свою...»

Кроме набегов степняков ещё одна беда губила Русь – княжеские усадебцы.

В 1097 году русские князья собрались в Любече «для устроения мира между собой». Князья обращались друг к другу со словами: «Зачем губим Русскую землю, сами на себя вражду воздвигая, а половцы землю нашу терзают на части и радуются, что между нами войны и доныне. С этого времени соединимся в одно сердце и будем охранять Русские земли. Пусть каждый держит отчину свою...» и на этом целовали крест...

Слово «отчина» говорит о том, что к тому времени на Руси уже сложилось крупное землевладение, удельные княжеские вотчины. Вотчина представляла собой двор князя: в центре княжеский терем, вокруг хозяйственные постройки и помещения для слуг. За двором – избы зависимых людей.

Вотчина складывалась из двух земель – дворцовых и чёрных. На первых работали несвободные люди, посаженные на паш-

ню. Доходы с дворцовых земель шли на содержание княжеского двора.

Чёрные земли сдавались в пользование отдельным свободным крестьянам или крестьянскими общинами за оброк. Поэтому чёрные земли назывались ещё и оброчными. Какое-то время на Руси относительно мирно существовали две системы хозяйствования: смердов, или свободных общинников, и крупных землевладельцев. Но тенденция к захвату крестьянских земель и закрепощению свободных землевладельцев набирала силу. Наследники князей также претендовали на владение землёй. Поэтому вотчины появлялись быстрее, чем заселялись. Князья и княжьи мужи старались заселить их любым способом. Лучшим средством для этого был полон. Вторгаясь во враждебные владения, князья разоряли их и набирали как можно больше пленных. Пленники по древнерусскому праву обращались в рабство и расселялись – где бы вы думали? – на землях, захваченных у свободных крестьян. Подобным образом во время междоусобиц, так и не прекратившихся, князья обращались и со своими соплеменниками.

Неписаная «табель о рангах»

Людин, смерд, челядин, рядович, холоп, страдник, закуп, наймит...

До 1861 года крестьянина обзывали ещё шестнадцатью «именами»...

А пока княжеские междоусобицы превратились в хищническую борьбу за рабочие руки. Свободное население уменьшалось. Смерд, вольный оратай, мог попасть в полон и стать челядином (собственностью владельца). Или превратиться в (рядовича), если не заключал с господином специального договора «ряда»). И в одном, и в другом качестве он фактически переходил в ряд ряд холопов, то есть рабов. Таким можно было стать, и женившись на рабыне.

Позднее класс зависимых людей расширился. Появились «закупы» и «наймиты». Первый – это разорившийся крестьянин, взявший ссуду у князя. За одолжение на него возлагалась обязанность работать на господина. «Закуп» имел своё хозяйство, но не имел личной свободы. Он мог выкупиться на волю, вернув долг с процентами, что случалось крайне редко. За кражу или побег «закупа» ожидала участь полного («обельного») холопа.

«Наймит» же являлся вольнонаёмным работником на чужой земле с хозяйским инвентарём. Однако землевладелец смотрел на него как на подневольного человека.

Узел неволи затягивался на крестьянской шее всё туже...

19 - 20 февраля 2019

2-й Агропромышленный Форум

САРАТОВ
АГРО

ДВОРЕЦ СПОРТА

г. Саратов, ул. Чернышевского, 63

СЕМЕНА, ПОСАДОЧНЫЙ МАТЕРИАЛ
СРЕДСТВА ЗАЩИТЫ РАСТЕНИЙ, УДОБРЕНИЯ
СЕЛЬХОЗТЕХНИКА, ЗАПЧАСТИ, КОМПЛЕКТУЮЩИЕ
МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА И ПЕРЕРАБОТКИ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ
КОМПЛЕКСНЫЙ СПУТНИКОВЫЙ КОНТРОЛЬ, АВТОМАТИЗАЦИЯ
ВЕТЕРИНАРИЯ. КОРМА, КОМБИКОРМА
ТЕПЛИЦЫ И ОСНАЩЕНИЕ ДЛЯ ТЕПЛИЦ
ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ХРАНЕНИЯ, УПАКОВКА
МЕЛЬНИЧНЫЕ И ЭЛЕВАТОРНЫЕ КОМПЛЕКСЫ
УСЛУГИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК

Тел.: (8452) 227-247, 227-248
<http://expo.sofit.ru>

AgroFarm
2019

ВЫСТАВКА №1*
ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ
ЖИВОТНОВОДСТВА
В РОССИИ

12+

5-7
ФЕВРАЛЯ

ПАВИЛЬОН 75, ВДНХ / МОСКВА

WWW.AGROFARM.ORG



АО ВДНХ



ДЛГ РУС

* ПО КОЛИЧЕСТВУ ЭКСПОНЕНТОВ, ПОСЕТИТЕЛЕЙ И ПРОГРАММНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ. РЕКЛАМА

Охота и рыбалка

Ведёт Николай Александрович Чачуа, nikolai.chachua@mail.ru



Путёвка на отстрел от фермера

Как разрешить конфликт землепользователей и охотников

Раньше Анатолий Кузьмич Лебедев был агрономом в колхозе. Потом стал фермером. Стартовый капитал: мозоли на руках, старенькая техника, собственные паи да помощь родственников. Но потихоньку наладилось. Ещё земли взял в аренду, кое-что прикупил.

В этом году жаркое лето никак не хотело заканчиваться. На календаре сентябрь, а солнце всё печёт и печёт иссушенную, растрескавшуюся землю. В конце сентября засеял паровой участок и взялся за полупар. С завистью смотрел, как по полям соседей медленно и важно плывут огромные иностранные машины. Широкозахватными агрегатами-культиваторами разбивают спёкшиеся камни почвы, выравнивая её. Такой техники маленькое хозяйство себе позволить не могло. Пришлось бить старенькие, ещё советские культиваторы о каменные «чемоданы», вывернутые плугом.

Наконец, в ноябре прошли запоздалые шумные ливни. Потом заждались. Появилась надежда, что хилые всходы успеют к зиме подтянуться.

Протокол за умышленный таран

В то утро тучки разбежались, выглянуло солнышко. Кузьмич поехал осматривать озими. Осторожно вёл «Ниву» вдоль лесополосы по размытой грунтовой дороге. Останавливался. Выходил из машины. Шёл в поле, осторожно ступая ногами, обутыми в высокие резиновые сапоги, трогал зазеленевшие растения. Вытаскивал их из земли, стряхивал крупные, сверкающие капли росы, ощупывал узлы кущения. Они были ещё крохотные – еле прощупывались. Но процесс уже пошёл. До зимних холодов должны раскуститься. С противоположного края послышался нарастающий рёв мотора. Сердце фермера дрогнуло. Он увидел как, срезая угол, прямо по полю мчится «Уаз». Грязь от колёс летит в разные стороны.

Кузьмич бросился к своей машине. Помчался вслед удаляющемуся вездеходу. Тот уже выскочил на скользкую дорогу и двигался вдоль лесополосы. Фермер заметил, что у «Уаза» нет регистрационного номера. Стал мигать



фарами, сигналить, требуя остановиться и постепенно настигая беглеца. Впереди последние деревья лесополосы и поворот дороги. Сразу за посадкой «Уаз» резко затормозил. Его замотало, развернуло поперёк дороги. Анатолий тоже вдавил педаль тормоза. «Нива» проползла метров десять по грязной жиже и уткнулась в бок «Уаза». Из него выскочил высокий мужчина в камуфляже, в руках ружьё. Громко матерясь, сунул ствол к лицу фермера. Тот опешил: «Ребята, вы что? С ума сошли?»

Вышедшие из машины мужики оттащили ретивого товарища. Потом все разом загалдели. Анатолий не понимал, в чём его обвиняют. Попытался объяснить: ездить по полям нельзя – частная собственность. Один

из компании взвился: «Плевал я на твою собственность» – и достал удостоверение егеря. Орал, что идёт отстрел волков и можно ездить где угодно.

Кузьмич недоумевал: какие волки? Он их здесь отродясь не видал. Уверенный в своей правоте, вызвал полицию.

Полицейских охотники не испугались. Спокойно объяснили: про ружьё в лицо фермера ничего не знают. А вот то, что фермер догнал их машину и, стоящую, умышленно ударил, это факт установленный. Угроза жизни и здоровью четверых людей налицо. Номер? Да вот же он: где положено.

Офицеры всех выслушали и составили протокол в отношении Кузьмича. При этом осматривать изрезанное колеёй поле отказались.

У каждого свой бизнес

Домой он приехал совершенно подавленный. Как же так получилось, что он, уже немолодой, спокойный и доброжелательный человек, попал в историю, которая может обернуться уголовным делом? И за что? За то, что попытался защитить по праву ему принадлежащее. Что это у нас за частная собственность такая? Что-то, наверное, не так в наших законах, раз они заставляют фермеров ненавидеть ни в чём не повинных зайцев, лис, куропаток, гусей. Сама-то дичь сельскому хозяйству не мешает. А вот лихие охотники...

Кузьмич возмущался, хотя понимал, что охотники тоже имеют свои права. Но если так дело пойдёт дальше, им просто негде будет охотиться. Фермеры будут всячески избавляться от дикой живности. Это, конечно, абсурд. Но на деле получается: чем меньше дичи, тем спокойнее фермерская жизнь. Других забот хватает.

В голове одни вопросы. Почему право частной собственности, закреплённое Конституцией, легко нарушается региональными чиновниками, превращающими земли сельхозназначения в охотничьи угодья без согласования и договора с хозяевами земли? Ведь в Гражданском кодексе записано, что обременение недвижимости возможно только по договору сервитута между собственником и заинтересованными лицами. При этом собственник имеет право на соразмерную плату за пользование участком.

Сейчас все стороны конфликта делают свой бизнес. Государство передаёт земли, ему не принадлежащие, для охоты и получает за это деньги. Передаёт как бы охотникам через добровольные общества. На самом деле, оно даёт право делать свой бизнес руководству этих общественных организаций за счёт охотников на чужих землях. Членский билет нужен охотнику для покупки оружия и путёвок на охоту.

Когда Кузьмич ещё только начинал охотиться, роль добровольных сообществ охотников была совсем иная. Угодья были закрепле-

ны за первичными организациями. Они были ключевым звеном в системе охраны природы. Сейчас молодые охотники даже не знают, что такое «трудовое участие». А ведь каждый член общества был обязан отработать определённое время на мероприятиях по спасению и поддержке поголовья дичи. Зимой развешивали травяные веники, устраивали кормушки для бедствующих животных. Весной рыли каналы, чистили трубы в них, направляя воду в водоёмы для их пополнения. Участвовали в рейдах по охране угодий. По ночам вылавливали любителей пострелять из-под фар. Пересчитывали живность, взвешивали, проверяли кондиции. Это давало возможность более точно определить нормы отстрела и размеры воспроизводственных участков.

Потом «трудовое участие» монетизировали. Стали с неучастующих собирать денежную компенсацию. Предполагалось, что за эти деньги будут проводить мероприятия другие люди. Но средства собирали, а ничего не делали. Вот и остались звери без помощи. А учитывая гигантскую перегруженность государственных охотоведов, и без присмотра. На каждого приходится сотни тысяч гектаров. Им бы успевать отчёты составлять.

Когда волки сыты и овцы целы

Странную позицию занимает наше государство в области охоты. Земля в частной собственности, а дикий мир на ней – в государственной. При этом оно позволяет пользоваться охотничьими ресурсами сообществам, которые ни за что не отвечают: чем больше продали путёвок, тем лучше.

Вместо того чтобы насильно заставлять фермеров терпеть беспредел, породить вечный конфликт на земле, лучше бы обязали их сохранять государственную собственность в конкретных нормативах. Вот есть на твоей земле сто зайцев, так следи, чтобы их было не меньше. Помогай им зимовать, береги. Пусть плодятся, размножаются. А вот излишки продавай. Заключай договоры сервитута с

охотничьими сообществами или сам организуй охотничье хозяйство. Чтoб на своей земле всё по твоим правилам: моя земля – мои законы. Инфраструктурой занимайся. Охотникам всё равно, кому платить. Было бы за что. Тогда не будут сходитьсь врукопашную охотники и фермеры. Друг друга благодарить будут. И никаких законов существенно менять не надо, только соблюдать и уважать существующие.

Государство тоже должно быть довольно. Его собственность под заинтересованным прищмотром. Есть кого контролировать и поощрять. Ведь за такую работу не жалко и награждать, давать преимущество при распределении дотаций. Да много чего можно придумать недорого и сердито. Это тот случай, когда развитие охоты защищает природу. Какой фермер позволит охотникам беспределничать, нарушая нормы отстрела, если головой отвечает за всех этих куропаток? Сейчас охотник купил путёвку и свободен. Сам ищи дичь и стреляй, сколько хочешь. В стране больше 15 миллионов охотников – за всеми не уследишь.

Утром Кузьмич поехал к своему другу-фермеру посоветоваться. Алексей Петрович Дронов сначала сразу отверг предложения Анатолия: «Ну скажи, Кузьмич, на кой ляд мне эти заботы? Зачем мне зайцы? Отвечать за них? Мне что, делать больше нечего? Деньги некуда девать?»

«Не спеши, Петрович, давай вместе прикинем. Какие деньги? Тебе тонны зерноотходов хватит, чтобы пять стоек куропаток и всех своих зайцев подкормить. Им больше твоя защита нужна. Порядок нужен».

Потом пили чай, спорили, ругались. Но в конце концов решили с коллегами обсудить и выработать предложения. А вот куда потом с этими предложениями? Ведь не обойтись без участия властей, поддержки общественности, прессы. Охотникам всё равно, а вот общества такой хай поднимут. А в них люди работают серьёзные, влиятельные. Не просто будет. Но, с другой стороны, любая война заканчивается миром. И эта должна закончиться. Только надо добиваться.

ЛАДОЖСКИЕ
СЕМЕНА КУКУРУЗЫ
ПЕРЕДОВАЯ СЕЛЕКЦИЯ

+7 929 816 10 64  **ООО «СОДРУЖЕСТВО»**

СЕМЕНА sodrug@mail.ru
СЗР www.maize-sodrugestvo.ru



ВЫСТАВКИ

27 февраля –
1 марта 2019

Ростов-на-Дону

ИНТЕРАГРОМАШ АГРОТЕХНОЛОГИИ



Организатор:



ВЫСТАВКА «ИНТЕРАГРОМАШ» -
это современная площадка для демонстрации новинок
в области сельхозтехники аграриям
Ростовской области

ВЫСТАВКА «АГРОТЕХНОЛОГИИ» -

это уникальная возможность
для компаний-производителей семян и
удобрений презентовать современные разработки
конечным покупателям перед стартом весенне-полевых работ

ЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ ИМИДЖЕВЫХ И СБЫТОВЫХ ЗАДАЧ

Генеральный спонсор форума:

Альтаир

Стратегический партнёр:

ROSTSELMASH
Professional Agrotechnics

Официальный спонсор выставки
«Агротехнологии»:

ИнтенсАгро

НАГИБИНА, 30; ТЕЛ. (863) 268-77-68, INTERAGROMASH.NET

7 Форум. Конференция. Выставка

Волгоградский Агрофорум-2019

СЕЛЬХОЗТЕХНИКА • ЗАПЧАСТИ • ОБОРУДОВАНИЕ
РАСТЕНИЕВОДСТВО • ЖИВОТНОВОДСТВО • ПТИЦЕВОДСТВО

В ПРОГРАММЕ:

- Презентация новинок сельскохозяйственной отрасли и агротехнологий от компаний-участников на стендах участников
- Торжественные мероприятия, посвященные празднованию образования фермерского движения Волгоградской области
- Награждение за высокие показатели в сфере сельскохозяйственного производства, мелиорации и обустройства села.
- Круглый стол на актуальные темы





**14-15
ФЕВРАЛЯ**

**ВОЛГОГРАД
ЭКСПОЦЕНТР**
пр. Ленина, 65 а

 **Волгоград ЭКСПО**
www.volgogradexpo.ru

(8442) 93-43-02



АгроЭкспоКрым 2019

VII Специализированная аграрная выставка

**14-16
ФЕВРАЛЯ**

-  Сельхозтехника
-  Системы полива, орошение
-  Растениеводство
-  Животноводство
-  Пчеловодство
-  Средства защиты растений
-  Виноделие и виноградарство
-  Готовая продукция



**ИННОВАЦИОННЫЕ
АГРАРНЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ**

Россия. Крым. ГК «ЯЛТА-ИНТУРИСТ»

-  Министерство сельского хозяйства Республики Крым
-  Министерство сельского хозяйства Республики Крым
-  Министерство сельского хозяйства Республики Крым

+7 (978) 900 90 90
+7 (499) 110 80 90
expocrimea.com






КРУПНЕЙШАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ВЫСТАВКА В ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

13-14 марта 2019

ВОЛГОГРАД АРЕНА

29-я межрегиональная выставка с международным участием

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС



ВЦ «ЦАРИЦЫНСКАЯ ЯРМАРКА» Волгоград, ул. М. Еременко 42
Тел./факс: (8442) 26-50-34
e-mail: nastya@zarexpo.ru, www.zarexpo.ru

AGRATOR



ШИРОКОЗАХВАТНЫЙ ПОСЕВНОЙ КОМПЛЕКС

AGRATOR-M



МЕХАНИЧЕСКИЙ ПОСЕВНОЙ КОМПЛЕКС

AGRATOR DISK



ДИСКОВЫЙ ПОСЕВНОЙ КОМПЛЕКС

TILLER-DISK



КОМБИНИРОВАННЫЙ ПОСЕВНОЙ КОМПЛЕКС

ТРАКТОР Т-360



КОЛЕСНЫЙ ТРАКТОР КЛАСС 5 Т. С.

TILLERMASTER



СРЕДНИЙ СКОРОСТНОЙ КУЛЬТИВАТОР

LANDMASTER



КУЛЬТИВАТОР СТЕРНЕВОЙ

COMBIMASTER



КОМБИНИРОВАННЫЙ ДИСККУЛЬТИВАТОР

AGROMASTER

www.pk-agromaster.ru

Европейское качество - российская цена!

РФ, Республика Татарстан, с. Муслимово, ул. Тукая, 33 а
тел.: 8(85556)2-39-08, сот.: 8-939-396-83-44
e-mail: agromaster@mail.ru

Аккредитован
«Росагролизинг»
«Россельхозбанк»

